

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS :

Valoriser l'image de marque de l'entreprise, de ses produits et services au cours de la vente, s'initier à la vente et s'en approprier les techniques : identifier les attentes du client, traiter les objections, conclure efficacement la vente

PROGRAMME :

Appréhender l'acte commercial

- Ciblage et prospection
- L'état d'esprit client : la vente en face-à-face
- La présentation
- Créer un climat favorable
- La psychologie de la vente
- Ouvrir un dialogue constructif

Identifier les attentes du client

- Identifier les besoins et les motivations
- La pyramide de Maslow
- Le SONCAS
- Le questionnement
- L'écoute active
- Argumenter vers la solution et proposer

Traiter les objections

- L'acceptation et le traitement des objections
- Rédaction d'un argumentaire performant
- Le catalogue des questions/réponses et des objections
- Vendre : les 4 étapes majeures
- Comment atteindre ses objectifs ?

Conclure efficacement la vente

- Le choix des mots et leur impact
- Préparer sa conclusion
- Mise en avant des points forts
- Maîtriser les techniques pour conclure

À SAVOIR

Dispositif

Intra

Public :

Personnel non vendeur souhaitant acquérir les techniques de vente

Pré requis :

aucun

Modalités pédagogiques :

Apport théoriques. Simulations d'entretiens, jeux de rôles. Utilisation de la vidéo.
Présentiel – Distantiel

Moyen d'encadrement :

L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Mise en situation

Validation :

Certificat de réalisation et attestation des acquis

Modalités d'obtention de la certification :

Épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

Organisation

Durée : 2 jours

Conditions tarifaires :

En intra : [nous contacter](#)

Lieu : FDME

Délais d'accès : 2 à 4 semaines

Modalités d'accès : Préinscription

CONTACT

[01 60 79 74 21](tel:0160797421)

formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ

aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*