



Les fondamentaux de la vente

Durée de la formation :
2 jours (14h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Aucun
- Public visé**
Commerciaux, assistants commerciaux
- Objectifs et compétences visées**
Acquérir les fondements de la relation client. Savoir organiser ses démarches. Détecter les points d'intérêts de ses clients. Développer une argumentation de qualité Savoir traiter les objections.
- Organisation**
Formation animée en présentiel.
Groupe de 3 à 8 personnes.
Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique.
Mise à disposition d'une salle équipée.
Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Les étapes de la vente

Découvrir les étapes essentielles de la vente, les comprendre, analyser leur impact sur le processus total, se mettre en situation

Module 2 : La prospection

Préparer son plan de travail
Les fondements et les règles
Les bases de la prospection

Module 3 : La présentation

Structurer sa présentation
Créer le climat de confiance
Détecter le climat de l'entrepris
Faire parler son interlocuteur

Module 4 : La détection

Les techniques de questionnement directif et non directif
Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage
Détecter le profil d'acheteur
Techniques de questionnement

Module 5 : L'argumentation

A quel moment démarrer son argumentation
Comment utiliser les éléments de la détection
Comment argumenter en fonction du profil
Comment traiter les objections
Comment valider l'intérêt de l'acheteur

Module 6 : La négociation

Défendre des options techniques, justifier des conditions élevées
Renforcer son pouvoir de conviction
Effets persuasifs et techniques d'influence
Identifier les pièges tendus par les négociateurs
Maîtriser les contre-tactiques possibles
Les signaux de la conclusion

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)