

Méthodes et Techniques de vente

Public concerné : vendeur

L'enjeu : Acquérir les étapes clés de la vente et de la négociation en tenant compte de sa personnalité.

Le bénéfice pédagogique : à l'issue de cette formation le vendeur sera en capacité à développer une approche méthodique et structurée en techniques de vente et négociation

Durée de la formation : à définir

Contenu :

- Susciter l'intérêt de mon prospect et client au téléphone** sur l'objectif de la prise de rendez-vous et/ou des ventes additionnelles.
 - *Avoir un fichier prospect renseigné en identifiant les capteurs d'intérêts*
 - *Travailler sur mon pitch d'accroche en personnalisant selon ma cible*
 - *Adopter une attitude positive, le ton, la voix, le sourire, l'empathie*
 - *Savoir argumenter sur des échanges rapides en créant une interactivité*
 - *Savoir anticiper les objections possibles afin d'apporter des réponses appropriées*

- Réussir sa prise de contact**
 - *Savoir créer du lien en développant son intelligence émotionnelle*
 - *Travailler sur la communication non verbale*
 - *Apprendre à observer l'environnement client et comprendre son écosystème*

- La découverte client, par des questions qui font vendre**
 - *Développer l'art de poser des questions pour une pratique efficace de tact, et de sensibilité*
 - *Identifier la panoplie des motivations d'achat du prospect en identifiant son profil selon la méthode SONCAS*
 - *Identifier le profil de son interlocuteur par une méthode simple et efficace, les 4 couleurs, adaptée au vendeur.*

- Comprendre**
 - *S'assurer d'avoir compris les attentes et les besoins de son interlocuteur*
 - *Formaliser votre compréhension avec simplicité, clarté et précision.*
 - *Sachez décrypter et interpréter le non verbal de votre prospect*

- Convaincre**
 - *S'approprier la méthode des CAB (Caractéristiques Avantages Bénéfices + Preuves) client*
 - *Identifier et préparer vos offres dédiées et vos services associés sur vos cibles*
 - *Soyez unique pour votre prospect, développer votre avantage concurrentiel*
 - *Développer un état d'esprit et des techniques de négociation autour du “ Gagnant Gagnant “*

❑ ***Savoir prendre la commande, tout un art !***

- *Lever les doutes par un choix de questions fermées et préparées*
- *Concevoir un argument percutant pour le prospect hésitant*
- *Savoir avant la commande garantir un climat propice à la sortie du bon de commande*
- *Savoir rebondir sur le refus client*

❑ **Moyens techniques et autres :**

- Supports ateliers, rétroprojecteur, paperboard.
- Vidéo et audio.
- Contenu de formation en format prise de note pour les participants.

❑ **Mode d'évaluation :**

- Évaluation réalisée dans les ateliers collectifs et individuels pendant le déroulé de la formation.
- Jeux de rôle sur une situation choisie par l'apprenant.
- Questionnaire sous forme de Quiz.

❑ **Mode de suivi :**

- Point individuel avec le commanditaire de la formation sur les actions opérationnelles réalisées ou en cours suite à la formation
Échéance à prévoir sur l'impact de la formation : de 3 à 6 mois
Des réunions d'échanges et de partages peuvent être organisées. (Optionnel)

❑ **Prérequis :**

- Aucun

❑ **Modalités et délais d'accès :**

A la réception de votre demande d'information et d'inscription, Nous vous envoyons un devis, et le programme de formation détaillé dans les 2 jours qui suivent votre demande.

Votre inscription sera validée dès retour du devis et de la convention de formation signés.

A réception des documents d'inscriptions validés, et sous un délai de 48heures, le formateur prendra contact avec vous, pour convenir des dates de formations.

Nous réaliserons également une étude de vos attentes et besoins sur le thème de formation choisie.

Une évaluation des compétences avant, pendant, et à l'issue de la formation à chaud, sera réalisée, afin de mesurer les acquis.

Information importante : Merci de nous faire part de toute situation de handicap afin d'adapter nos conditions