

TECHNIQUE DE VENTE

Réf
RMETTECHVENP-IPO14

Modalité
Présentiel

Durée
2.0 jour(s) - 14.0h

Nb stagiaires
8



OBJECTIFS

A l'issue de cette formation vous serez capable de :

- Faire monter en compétences les fonctions commerciales ou technico-commerciales pour les aider à acquérir ou renforcer leur méthodologie et efficacité.



A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public

Fonctions commerciales, soucieuses d'optimiser leurs chances de succès sur les affaires et améliorer la professionnalisation de leur approche commerciale.

Pré-requis

Aucun



CONTENU

Première étape

- Créer un climat de confiance, une étape clé de la vente.
- Savoir être et savoir-faire, un subtil équilibre.
- Travail sur la présentation suivant les contextes de prise de contact.

Deuxième étape

- Ecoute active et signaux faibles.
- Savoir questionner pour mieux argumenter.
- Evaluer les motivations personnelles, les gains pour les interlocuteurs.

Troisième étape

- Comprendre les étapes dans un processus d'achat.
- Construire une offre à valeur ajoutée perçue par le prospect.
- Présenter son offre, sa solution.
- Adapter son discours.

Quatrième étape

- Argumenter avec empathie.
- Hiérarchiser et traiter les objections.
- La boîte à outils de la négociation/ réduire les écarts.
- Conclure efficacement.



PÉDAGOGIE

La pédagogie repose sur l'alternance d'apports méthodologiques et théoriques et de mises en situation.



GESTION DES ACQUIS

Méthodes d'évaluation

- **Évaluation pré-formative** : Une grille d'auto-positionnement est transmise aux apprenants en amont de la formation pour faire un auto-diagnostic de leurs compétences.
- **Évaluation de suivi** : Évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation.
- Évaluation à chaud de satisfaction fournie par REZO.
- **Évaluation des acquis** : Le/la formateur/trice remplit à son tour une grille de validation des acquis basée sur les compétences et connaissances acquises.
- Attestation de fin de formation REZO.



FORMATEUR ET PARTENAIRE

Notre formateur consultant est expert en stratégie / techniques commerciales.



ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.