

Maîtriser les techniques de la vente conseil

Formation inter-entreprises

Objectifs :

- Identifier les clés du succès dans la vente de solutions (produits / services)
- Intégrer une méthode pour reconnaître et satisfaire les besoins d'autrui en s'appuyant sur ses comportements observables
- Adapter son langage et ses comportements en fonction d'autrui
- Poser sa solution de façon persuasive en s'appuyant sur les besoins révélés
- Sélectionner les obstacles à la vente et traiter les objections et résistances
- Identifier les « feux verts » et conclure la vente

Public : gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle.

Prérequis : aucun

Méthodes pédagogiques mobilisées : la pédagogie active et participative de cette formation s'appuie sur des études de cas, des jeux de rôle, des échanges, le partage d'expérience.

Animation : formation animée par une professionnelle experte dans le domaine.

Suivi des acquis et validation : contrôle continu des connaissances. Attestation de formation.

Lieu de la formation : à distance.

Planning – durée - horaires :

Planning : 9, 14, 15 et 28 mars 2022 matins

Durée : 4 ½ journées (14 heures)

Horaires : de 8h30 à 12h00

Prix : 540,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

Nom du participant :

Destinataire de la facture : OPCO Entreprise

Coordonnées :

Entreprise :

Nom - Prénom :

Fonction :

Date / cachet et signature

Contact CP Formation :

Pascal Chevrier - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : cp.formation63@gmail.com

Maîtriser les techniques de la vente conseil

Contenu de la formation

JOUR 1

Optimiser la préparation de l'entretien

Recueillir / analyser l'information existante sur son client / prospect

Se fixer un objectif SMART

Déterminer une stratégie

Maîtriser le processus de communication

Comment adapter chaque étape selon le style social de son interlocuteur ?

Bâtir un argumentaire pour chaque style

Comment conclure la vente avec chaque style ?

Jeux de rôle

Réussir sa prise de contact

Bâtir un climat de confiance

Adapter sa prise de contact à chaque style d'interlocuteur

Maîtriser la phase de découverte du client et l'analyse des besoins

Les techniques de questionnement

Comprendre le contexte et savoir identifier les besoins

Transformer les besoins latents en besoins révélés

JOUR 2

Présenter et vendre sa solution avec impact

S'appuyer sur les besoins révélés

Le principe du CAB (Caractéristiques/ Avantages / Bénéfices)

Ne pas oublier la preuve

Traiter efficacement les différentes attitudes du client

Les différentes attitudes du client (doute, indétermination, objection, consensus)

Les techniques de traitement des objections

Savoir quand et comment conclure la vente

Identifier les feux verts chez son client

Les différents modes de conclusion