

# Apprendre à diversifier ses techniques de vente

## PUBLIC



Responsable commercial ou tout salarié ayant en charge le développement commercial des produits et services de son entreprise. Accessible aux personnes en situation de handicap.

## PRÉREQUIS

Aucun

## OBJECTIFS



Adapter sa technique commerciale à la situation de vente.

## APTITUDES

Capacité à répondre aux besoins de la clientèle.  
Facilité à communiquer.  
Aptitude pour le service à la clientèle.

## COMPÉTENCES VISÉES

Repérer le besoin du client, du prospect.  
Développer les comportements appropriés pour convaincre le client / prospect dans toutes les situations.  
Acquérir une communication commerciale performante.  
Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente.

## MÉTHODES UTILISÉES

Supports remis aux participants en séance.  
Ateliers de mise en pratique. Ateliers réflexifs.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation de l'acquisition des connaissances au travers des exercices pratiques. QCM d'évaluation en fin de formation.

## DURÉE



Durée : 2 jours | Délai d'accès : sur demande

## TARIF

A partir de 300 € par personne / jour

## MODALITÉS

Présentiel / à distance / mixte

## PROGRAMME

### Professionnaliser sa démarche commerciale

- Décomposition d'un rendez-vous commercial
- Apprendre à aller chercher les informations et connaître sa cible
- Apprendre à construire et à développer son réseau d'information

### Développement de ses compétences de découverte

- Détecter les besoins et les projets
- Savoir comment susciter des opportunités et des besoins
- Comprendre les typologies d'acheteurs
- Identifier les modes de raisonnement et de prise de décision chez ses interlocuteurs

### Maîtriser les relations interpersonnelles

- Evaluer sa communication verbale et non verbale
- Maîtriser les outils de communication
- Savoir valoriser son expertise et son positionnement
- Savoir détecter les non-dits
- Maîtriser les techniques d'écoute active : les reformulations et l'investigation

### Elaborer son offre

- Savoir transformer le contact en vente, structurer son offre
- Entreprendre une négociation raisonnée
- Apprendre à distinguer le relationnel, la vente, le marchandage et la négociation
- Savoir élaborer une proposition à Valeur Ajoutée

### S'approprier et maîtriser les techniques de négociation

- Déterminer ses points non négociables
- Préparer ses concessions et les contreparties obligatoires
- Apprendre à identifier et à anticiper les objections
- Savoir défendre son prix et sa marge
- Apprendre à « conclure » une vente et une négociation

### Pérenniser la relation commerciale : techniques et fidélisation

- Adopter un discours porté sur l'avenir et le long terme
- Identifier des cibles et se créer un réseau
- Comprendre et mesurer l'impact financier de la fidélisation
- Se créer un réseau et mettre en place un plan de fidélisation