



COMMERCIAL

# TECHNIQUES DE VENTES "EXPERT"

🕒 2 JOURS (14H)

Acquérir et améliorer ses techniques de vente. L'appui du non verbal est un atout puissant pour performer

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Développer son aisance avec le client de manière professionnelle
- Développer de nouvelles techniques de vente
- Prendre conscience de l'impact du non verbal dans une relation de vente
- Savoir maintenir une relation professionnelle et constructive, source de fidélité

## PROGRAMME

- **Les interphases de la vente**
  - o Rappel des phases standards de la vente
  - o Intégrer les interphases
  - o Vendre son atout
  - o Définitions
- **Le langage non verbal**
  - o Définition
  - o La puissance du non verbal
  - o Synergologie et Programmation Neuro Linguistique
- **Décoder le langage non verbal lors d'un entretien de vente**
  - o La poignée de main
  - o L'accueil
  - o Les visualisations non verbales essentielles dès les premières minutes
  - o Créer un climat de confiance
- **L'image de soi**
  - o Pourquoi l'image de soi est essentielle dans une relation de vente
  - o Qu'est-ce qui fait le succès des meilleurs vendeurs
  - o Rappel des phases standards de la vente
- **Les attitudes vendeuses**
  - o Les différentes attitudes vendeuses
- **Le profil psycho gestuel du client**
  - o Les gestes simples qui permettent de comprendre son client, pour vendre mieux et fidéliser
- **La typologie du client**
  - o Mieux travailler en fonction de la typologie de son client

PUBLIC

Commercial expérimenté

PRÉREQUIS

Avoir suivi la formation Techniques de ventes "niveau 1" ou équivalent

FINANCÉ PAR VOTRE OPCO

PRIX HT

INTER

790 €

INTRA

Dans votre entreprise  
groupe de 12 personnes maximum

3 250 €

*\*Sous réserve d'acceptation par votre OPCO*

## SUIVI DE L'EXÉCUTION & MODALITÉ D'ÉVALUATION

Feuilles de présence, Questions orales ou écrites (QCM), Mises en situation, Formulaires d'évaluation de la formation

## MOYENS & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
  - Exposés théoriques
  - Etude de cas concrets
  - Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

### POLITIQUE HANDICAP

Nous mettons tout en oeuvre pour favoriser l'accès de nos formations aux personnes en situation de handicap. Afin de valider les modalités d'adaptation nécessaires, Merci de nous contacter préalablement à l'inscription.

