



COMMERCIAL

TECHNIQUES DE VENTES "NIVEAU 1"

2 JOURS (14H)

Être plus à l'aise avec l'outil téléphonique et déjouer les failles de la communication à distance

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Faire connaissance avec la vente de manière professionnelle
- Connaître les différentes phases de la vente
- Préparer les objections
- Les différentes catégories de vente BtoC BtoB et les contraintes afférentes
- Réussir sa négociation commerciale

PROGRAMME

- **Préparer son entretien de vente**
 - o Structurer son argumentaire et définir son objectif
 - o La voix, l'articulation, le sourire
 - o Le vocabulaire : ce qu'il faut dire et ne pas dire
 - o S'adapter à son client
 - o Vendre des "atouts" et non un "Prix"
- **Valoriser son produit, savoir être convaincant**
 - o L'atout du vendeur en tant qu'Humain : faire la différence
 - o Répondre aux objections
 - o Adapter son comportement
- **La négociation**
 - o Définir la négociation
 - o Identifier les enjeux de la négociation : sur la marge, sur l'image de l'entreprise et la sienne
 - o Savoir faire
- **La conclusion de la vente**
 - o Sentir le moment opportun
 - o Valider les accords
 - o Définir la vente comme un partenariat d'avenir

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.

PUBLIC Commercial débutant et/ou peu expérimenté

PRÉREQUIS Aucun prérequis particulier

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

Datadock

Qualiopi
processus certifié