

MAITRISER LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE



PROGRAMME DE FORMATION



Public cible :

Tout public.

4 à 10 personnes maximum



Modalités et Délais d'accès :

Entrée en formation sur date programmée dès contractualisation



Pré-requis :

Formation accessible sans pré-requis



Durée :

14h - 2 jours



Châlons en Champagne,
Reims,
Charleville-Mézières,
Troyes,
Chaumont,
Saint-Dizier.



Inter-entreprise :

500€ HT / personne

Intra-entreprise : nous contacter à
commercial@almea-formations.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Être capable à l'issue de la formation :

- Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur
- Structurer les étapes de l'entretien vente
- Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Formation en présentiel
- Mise en situation
- Supports audiovisuels, animation de groupe, remise de documents

PROGRAMME DE FORMATION :

• Découverte et écoute client/prospect

- > Identifier les attentes du client/prospect - Communication verbale et non verbale
- > Comprendre les comportements du client
- > Écouter ce qui est dit et surtout le non-dit
- > Être à l'écoute du client avec objectivité
- > Créer l'empathie
- > Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- > Recueillir les informations essentielles
- > Repérer les freins et les points de blocages
- > Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- > Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- > Comprendre les enjeux du client
- > La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer

SUITE DU PROGRAMME DE FORMATION :

- **Argumentation**

- > Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt
- > Valoriser son offre
- > Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- > Adopter la bonne posture

- **Traiter les objections**

- > Définition de l'objection
- > Typologie des objections
- > Méthode de traitement de l'objection
- > Développer des arguments percutants
- > Impliquer le client dans l'argumentation
- > Mettre en avant les intérêts du client

- **Conclure et consolider sa vente**

- > A quel moment conclure la vente/ la négociation ?
- > Détecter les signaux d'accord, d'achat.
- > Les différentes méthodes pour conclure une négociation
- > Les méthodes d'aide à la décision
- > Investir sur la suite de l'entretien

MOYENS D'ÉVALUATION DES ACQUIS :

- Quizz, étude de cas
- Evaluation de fin de formation
- Attestation de formation délivrée par Alméa