

PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE



VENUS CONSULTING

OBJECTIFS VISÉS :

- Amener les commerciaux à avoir une activité plus centrée sur la prospection commerciale
- Développer son portefeuille client en actionnant les bons leviers
- Renforcer l'impact des propositions commerciales et améliorer son taux de transformation

PUBLIC :

Commerciaux Grands Comptes
Commerciaux Seniors

PRÉREQUIS :

Il est nécessaire d'avoir exercé une activité commerciale probante en BtoB ou BtoC pour suivre la formation perfectionnement aux techniques de vente

FORMATEURS :

Cette formation est animée par un professionnel formateur expert de Venus Consulting.

PROGRAMME

1 - L'ASSERTIVITÉ, L'ARME DE PERSUASION DU VENDEUR OU COMMENT ABORDER HABILLEMENT UN CLIENT

- Diriger un dialogue avec délicatesse et professionnalisme, engager une relation positive
- Voir ou revoir le principe de l'écoute professionnelle (écoute active et passive)
- Travailler et perfectionner sa congruence verbale pour appuyer son assertivité

2 - MAÎTRISER LA COMMUNICATION NON VERBALE OU COMMENT RASSURER SON INTERLOCUTEUR

- S'approprier la gestion des espaces (proxémique) dans un entretien en face à face
- La synchronisation, une étape vers un climat de confiance optimisé
- Maîtriser la gestuelle et la posture du commercial

3 - REVOIR LES TECHNIQUES DE LA DÉCOUVERTE CLIENT, UNE ÉTAPE INDISPENSABLE DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL

- Retour sur la finalité d'une découverte efficace : pourquoi découvrir son client ou prospect ?
- Retour sur les techniques fondamentales, les mécaniques de l'écoute, le questionnement et la reformulation
- Préparer le terrain à son argumentaire, préparer ses questions, préparer son entretien

PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE



PROGRAMME

4 - PILOTER, TRAVAILLER SON ARGUMENTAIRE ET SES RÉPONSES AUX OBJECTIONS, FAVORISER LE CLOSING COMMERCIAL

- **L'argumentation efficace dans un entretien de vente**
 - **Établir sa liste d'arguments en tenant compte de leur genre et de leur impact**
 - **Sélectionner et classer ses arguments méthodiquement**
 - **Concevoir une argumentation claire, concise et évolutive**
 - **Préparer le terrain des objections, anticiper les objections**
- **Savoir traiter et répondre aux objections d'un client ou prospect**
 - **Connaître les sources de l'objection chez un client et / ou prospect : contexte, freins, etc.**
 - **L'argumentation : source principale de l'objection, comprendre le processus psychologique d'une objection et choisir une méthode de réfutation adaptée**
 - **Traiter les objections difficiles par la méthode RIRA**

5 - MENER VOTRE ENTRETIEN VERS UNE CONCLUSION ASSERTIVE, PERFECTIONNER SON CLOSING COMMERCIAL

- **Gérer la conclusion en termes psychologiques, travailler les freins et les signaux d'achat**
- **Appréhender la technique concession / contrepartie, réaliser le verrouillage partiel d'un accord**
- **Engager son interlocuteur vers une prise de décision**

PERSONNALISATION DE LA FORMATION :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM... - Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin de formation - Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.