

## Techniques Commerciales

### OBJECTIFS

Identifier les différentes étapes de l'entretien et acquérir une méthode de vente efficace, pratique, pour questionner, argumenter et répondre aux objections clients. Conclure la vente.

### PARTICIPANTS

Commerciaux, technico-commerciaux, ou toutes personnes devant faire de la vente en face à face.

### PRE-REQUIS

Aucun.

### METHODE PEDAGOGIQUE

Ateliers pratiques (jeux de rôles, et évaluation post-formation) / Théorie (méthodes et techniques à connaître)

### MOYENS

Salle avec vidéoprojecteur et paperboard.

## Les techniques de ventes

### PROGRAMME

- ✓ Les techniques de communication pour établir une relation de confiance lors de l'entretien
- ✓ Les 6 méthodes de la vente
- ✓ Préparer sa visite client
- ✓ La prise de rendez-vous (premier contact avec le client)
- ✓ Etablir un contact positif et laisser son client exprimer ses besoins
- ✓ Structurer et adapter ses arguments
- ✓ Répondre aux objections
- ✓ Conclure pour vendre
- ✓ Apprendre à repérer les motivations et mobiles d'achat ainsi que ses freins, découvrir le client grâce à la technique du questionnement
- ✓ Apprendre à construire un entretien de globalisation
- ✓ Séance pratique : simulation avec vidéo

