Formation Initiation aux techniques de vente

Objectifs de la formation vente

S'il suffisait d'avoir un bon produit et un service associé pour remporter la vente à chaque rendez-vous, quel ennui ! Au contraire, Les clients ne nous attendent pas, ils ont déjà un fournisseur et ont parfois une meilleure connaissance des produits que le commercial lui-même. Il est donc impératif pour le commercial de démontrer sa rigueur et ses compétences à travers son organisation et sa communication pour lui donner envie de changer. Cette formation vente permettra aux participants de :

- Préparer une visite client sur le plan stratégique et psychologique,
- Conduire un entretien de vente de qualité en face à face,
- Savoir recueillir les besoins et motivation pour conclure une vente adroitement.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

Cette formation vente s'adresse aux Commerciaux itinérants ou sédentaires, attachés commerciaux, technico-commerciaux, VRP...

Prérequis :

Aucun

Contenu du cours vente

Avoir de la rigueur dans la démarche commerciale

Les circuits de décision, quels sont les rôles de chacun ?
Les conditions exigées pour réussir un entretien de vente
La préparation technique, psychologique et matérielle Exercices : Réflexion sur les conditions favorables à chacun dans son environnement pour réussir un entretien de vente

Obtenir des réflexes d'écoute active

Les processus et outils de communication. Créer l'empathie
Règles pour bien réussir le premier contact
Découvrir les besoins formels et virtuels (méthode AIDE)
Les techniques de questionnement qui favorisent l'adhésion de l'interlocuteur
Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur Exercices : Travailler sur les techniques de questionnement, s'approprier la méthode AIDE avec mises en situation filmées

Développer une argumentation persuasive

Structurer son argumentation (CAB)
Valoriser ses produits/services
Proposer une solution gagnant/gagnant
Motiver son interlocuteur à acheter Exercices : Apprendre à construire une argumentation convaincante, savoir mettre en avant les intérêts du client

Répondre aux objections

Reconnaître les différentes natures d'objection sincères ou non
Traiter les objections avec respect et savoir s'en servir comme tremplin de vente
Attitudes à adopter face à l'objection prix
Repérer les signaux d'achat verbaux et non verbaux Exercices : Mises en situation filmées sur la réponse aux objections

Conclure la vente et prendre congé

Valoriser pour convaincre
Provoquer l'adhésion par les techniques de conclusion
Conforter sa vente

Projeter son client vers la prochaine visite Exercices : Mises en situation filmées sur les techniques de conclusion

Travaux Pratiques

Apport de méthodes et exercices pratiques, mises en situation filmées, débriefing et définition d'axes de progrès