

Formation Techniques de vente pour commerciaux expérimentés

Objectifs de la formation vente

Être « bon vendeur » ne repose pas uniquement sur ses talents relationnels ou sur la conviction profonde que son produit est le meilleur du marché. Il faut aussi, une forte volonté et capacité à remettre en cause régulièrement ses propres schémas de communication à travers ses comportements. L'amélioration de ses résultats passe par une analyse plus fine des ses pratiques en s'observant avec de « nouveaux yeux » Cette formation vente permettra aux participants de :

- Analyser leurs propres styles de vente et de communication,
- Adapter leurs comportements à ceux de leurs clients,
- Conduire un entretien de vente gagnant / gagnant.

À qui s'adresse cette formation ?

Public :

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

Prérequis :

Avoir une première expérience de la vente ou avoir suivi le module « techniques de vente niveau 1 » (CTVI)

Contenu du cours vente

Les styles et comportements adaptés à la vente

Qualités personnelles du vendeur. Les points forts et les risques. Pourquoi s'adapter aux différentes situations et comment s'y prendre ?

Identifier son assertivité face à des situations de prise de décision (oser proposer, oser refuser des remises...)

les différentes personnalités rencontrées (PAE), les enjeux et but commun

Les jeux psychologiques en négociation. Exercice sur ses styles de vente. Test d'assertivité pour repérer ses modes de communication face à des clients divers (dubitatifs, exigeants, déçus...) Identifier ses comportements spontanés qui peuvent faciliter ou compliquer la relation.

Les conditions exigées pour réussir une vente

Les processus et outils de communication. Les techniques qui favorisent la communication et la reconnaissance mutuelle

Découvrir les besoins formels et virtuels. Questionner adroitement pour obtenir les informations utiles à une vente de qualité

Repérer les freins et les motivations d'achat. Les signaux d'achat : comment les exploiter ?

Exercices : repérer ses modes de communication face à des clients divers (dubitatifs, exigeants, déçus...) atelier sur la pertinence des questions ouvertes avec mises en situation filmées.

Conduire la vente jusqu'à sa conclusion

Valoriser ses produits/services. Démontrer les gains financiers, techniques, psychologiques... pour le client.

Proposer des solutions gagnant/gagnant. Motiver son client à acheter, les aides à la décision

Provoquer l'adhésion par des techniques de conclusion efficaces

Projeter son client dans l'après-vente et sur du moyen et long terme

Comment se comporter en cas de non-vente ? Exercices : Apprendre à mettre en valeur ses produits / services. Mises en situation filmées sur les techniques de conclusion

Analyser ses ventes avec objectivité

Les règles essentielles d'une vente réussie, les solutions de repli

Les retours d'information, outils et moyens, les tableaux de bord d'analyse de ses résultats

Savoir s'auto-analyser et se fixer ses objectifs de progrès Ateliers sur les outils de reporting et d'exploitation de ses résultats

Travaux Pratiques

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