

A

A

Imprimer

PDF

# MENER UNE VENTE EFFICACEMENT

Formation de 2 jours qui vous permettra d'acquérir une méthode de vente efficace pour le développement de votre activité

<p>Image not found or type unknown</p>  <p><b>OBJECTIFS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaître les différentes phases de l'entretien de vente</li><li>• Acquérir une méthode de vente efficace</li><li>• Savoir préparer vos entretiens</li></ul>
<p>Image not found or type unknown</p>  <p><b>PUBLIC CONCERNÉ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Commerciaux débutants ou confirmés (remise à niveau)</li><li>• Technico-commerciaux</li></ul>
<p>Image not found or type unknown</p>  <p><b>DURÉE</b></p>	<p>2 jours</p>
<p>Image not found or type unknown</p>  <p><b>COÛT</b></p>	<p>350€/jour/personne soit <b>700€ net pour les 2 jours de formation</b></p>

Image not found or type unknown



## PROGRAMME

### **Les règles de base de la communication**

- Schéma de base
- Les problèmes de communication
- Communiquer plus efficacement

### **Préparation d'un entretien de vente**

- Préparation matérielle
- Préparation non matérielle
- Préparation mentale

### **L'introduction**

- Comment créer le meilleur climat possible :
- Règle des 4 fois 20 ou des 5 premiers
- La phrase d'accroche

### **La découverte des besoins**

- Choisir vos stratégies de questionnement
- Prendre en compte "l'empathie "
- Les techniques d'observation et de synchronisation verbale et non verbale
- La reformulation

### **Proposer une solution et argumenter**

- La méthode de base : le C.A.B.
- Apporter les preuves de vos affirmations
- La proposition

### **Répondre aux objections**

- Adopter la bonne attitude pour faire face
- Rechercher l'origine de l'objection
- Traiter les 3 grandes catégories d'objections
- Les techniques de réfutation
- Préparation de la réfutation
- Réfutation des objections

### **Conclure sa vente**

- Les conditions préalables à la conclusion
- La détection des signaux
- Indices non verbaux et Indices verbaux
- Les techniques et outils de conclusion

### **Gérer l'après conclusion**

- Si la vente a été conclue
- Si la vente n'a pas été conclue

Image not found or type unknown



## DES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie active et participative favorise les échanges entre les participants.

Les exercices pratiques, les simulations de vente et les jeux de rôles permettront aux stagiaires d'analyser et de commenter leurs différentes prestations.

Le consultant corrigera les prestations pour permettre aux stagiaires d'affiner leur prestation.

Image not found or type unknown



FORMATIONS SUR LE MÊM

[Traiter efficacement les réclamations](http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/traiter-efficacement-les)(<http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/traiter-efficacement-les>)

[Les outils marketing des PME](http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/les-outils-marketing-des-pme)(<http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/les-outils-marketing-des-pme>)(<http://gard.cci.fr/developpement-de-votre-entreprise/se-developper-commercialement/les-outils-marketing-des-pme>)

Image not found or type unknown



**CONTACT**

#### **Formeum**

Tél. 04 66 879 624

Vous souhaitez en savoir plus sur cette formation ?

N'hésitez pas à remplir le formulaire en cliquant sur "Demande de renseignements", nous nous engageons à vous répondre dans les plus brefs délais.