









# Les bases des techniques de vente

## Maîtriser les bases de la vente

<p><b>Objectif</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Créer de la « préférence » auprès des clients en adoptant la bonne posture – le savoir-être indispensable</li> <li>• Acquérir une culture commerciale et de la méthodologie</li> <li>• L'entretien de vente en 7 étapes</li> <li>• Développer son leadership relationnel en face à face, savoir défendre sa proposition de valeur, et répondre aux objections en toute sérénité</li> </ul>
<p><b>Public / Prérequis</b></p> 	<p>Public ayant un intérêt pour le développement de ses compétences commerciales, Commerciaux, technico-commerciaux, Créateurs d'entreprise</p>
<p><b>Méthode pédagogique</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Description des séances en visio avec le formateur :             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil individuel, définition des objectifs de la formation et du parcours de travail</li> <li>• Exercices d'approfondissement, en fonction des besoins révélés (parcours individualisés), corrigés du formateur</li> <li>• Trucs et astuces</li> <li>• Assistance de débriefing en fin de parcours</li> </ul> </li> <li>• Echanges inter-actifs avec les participants, avis et expérience sur les sujets abordés</li> <li>• Support d'animation avec concepts théoriques, les méthodes éprouvées</li> <li>• Utilisation d'outils digitaux de sondage et questions ouvertes pour libérer la parole dans un partage équitable</li> </ul>
<p><b>Méthode d'évaluation</b></p> 	<p>Les apprenants sont évalués au long des séances par le formateur et finissent la formation par un exercice de synthèse reprenant les acquis</p>
<p><b>Organisation / Tarif</b></p> 	<p><b>Durée</b> : 14 heures (4 matinées de 3h30)  <b>Tarif</b> : 630 € (net de TVA)  <b>Dates</b> : 08-09-15-16 septembre 2020  <b>Délaï d'accès</b> : inscription possible par email jusqu'à 10 jours avant le démarrage de la formation</p>
<p><b>Programme</b></p> 	<p><b>1. Les enjeux de l'action commerciale et la nécessité de la préparation</b></p> <p><b>1.1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur, qu'est-ce que la vente ? (produits, services, etc.)</li> <li>• Qu'est-ce que la relation client ?</li> <li>• Comprendre le principe de la relation commerciale, en quoi mon attitude peut-elle favoriser une vente ? La relation commerciale BtoB ou BtoC, les différences</li> </ul> <p><b>1.2</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux, etc.)</li> <li>• Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication</li> <li>• Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi</li> <li>• Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes</li> </ul> <p><u>Quizz</u> : validation des grands principes de la séquence 1</p> <p><u>Exercice pratique</u> : Présentation mutuelle – rédiger son texte de présentation en 45 secondes</p>



**EQUIPEMENT INDISPENSABLE À LA FORMATION À DISTANCE**



- UN ORDINATEUR PORTABLE OU FIXE
- UNE CONNEXION INTERNET (WIFI OU FILAIRE)
- DES HP OU UN CASQUE OU OREILLETES
- UN MICRO (INTÉGRÉ OU SÉPARÉ)
- UNE WEBCAM INTÉGRÉE OU SÉPARÉE
- UNE ADRESSE MAIL



# Les bases des techniques de vente

## Maîtriser les bases de la vente

### Programme



### 2. L'importance de la communication et de l'image de soi

#### 2.1

- Conscientiser son Image de soi - Perception des autres - Comment suis-je perçu ?
- Créer un climat de confiance, l'importance des premières secondes (4 x 20 secondes), la synchronisation verbale et non verbale
- L'écoute active, comment la travailler ?
- La force de la communication non verbale

#### 2.2

- Sondage via Appli Mobile & Synthèse Brainstorming : Ce qu'il faut faire / ne pas faire, selon vos expériences et personnalités
- Quizz : validation des grands principes de la séquence 2

### 3. Les étapes de la vente – Partie 1

#### 3.1

- **Les premières minutes** : savoir se présenter à l'accueil, patienter et observer => pourquoi ?
- **La prise de contact** : créer un espace d'échange propice à la vente lors des premières minutes, se synchroniser et s'adapter avec son interlocuteur avec efficacité selon la situation, alterner position haute et position basse pour bien communiquer
- **Conduire et maîtriser l'entretien de vente** :
  - Introduire l'entretien : se présenter, présenter les objectifs, le déroulé et la durée de l'échange
  - Présenter de façon attractive son entreprise et son offre au format «pitch elevator»

#### 3.2

- Maîtriser les techniques de découverte client avec efficacité : écoute / questionnement / reformulation – détecter les besoins fonctionnels et émotionnels - Savoir repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat
  - Travailler son argumentation commerciale (Caractéristiques, Avantages, Preuves)
- Quizz : validation des grands principes de la séquence 3
- Exercice pratique : Réaliser son argumentation Produit ou Service avec la méthode C.A.P

### 4. Les étapes de la vente – Partie 2

- **Répondre aux objections courantes** :
  - Déterminer le profil de vos clients et adapter son argumentaire (SONCAS pour mieux comprendre le fonctionnement de ses clients)
  - Connaître les différents types d'objections pour les traiter avec efficacité
- **La conclusion** : incitation à prendre une décision
- **La consolidation** : la valorisation des engagements mutuels, formaliser l'accord, prévoir l'avenir : Quelle est la prochaine étape de la relation ?
- **Confortation et suivi de la relation** : maintenir une attitude professionnelle, rester disponible, la relance de proposition commerciale ou devis, que faire lorsque la vente n'aboutit pas ?

Quizz : validation des grands principes de la séquence 4



#### EQUIPEMENT INDISPENSABLE À LA FORMATION À DISTANCE



- UN ORDINATEUR PORTABLE OU FIXE
- UNE CONNEXION INTERNET (WIFI OU FILAIRE)
- DES HP OU UN CASQUE OU OREILLETES
- UN MICRO (INTÉGRÉ OU SÉPARÉ)
- UNE WEBCAM INTÉGRÉE OU SÉPARÉE
- UNE ADRESSE MAIL

