

INTITULE

TECHNIQUES DE VENTE

OBJECTIFS

- Personnaliser sa relation clientèle et maîtriser les techniques de vente
- Rappeler l'impact de la vente et les exigences des acheteurs
- Amener à prendre conscience des atouts et des axes d'amélioration en terme de connaissances et de compétences au niveau des différentes étapes de la vente
- Donner des méthodes complémentaires d'aide à la persuasion
- Revoir les freins des objections énoncées par les clients
- Mettre en oeuvre l'ensemble des techniques pour conclure la vente

PRE REQUIS

Aucun - Compréhension de la langue française

PUBLIC CONCERNE

Tout salarié étant amené à effectuer de la vente en magasin

**MOYEN
D'ENCADREMENT DE
LA FORMATION**

Consultante formatrice

DUREE

2 jours

LIEU

En entreprise ou en centre

MOYENS

PEDAGOGIQUES

Pédagogie Active - Théorie et cas pratiques. Simulations
Support écrit
PowerPoint
caméra vidéo et télévision
Simulations avec le formateur

**EFFECTIVITE DE LA
FORMATION**

Emargements

**MODALITES
D'EVALUATION**

Attestation de présence

PROGRAMME

INTRODUCTION SUR LA NOTION DE VENTE

- Ⓢ Qu'est ce qu'un bon vendeur ?
- Ⓢ Les différents types de négociation

AVANT L'ENTRETIEN

- Ⓢ Le contexte
- Ⓢ L'état d'esprit du vendeur
- Ⓢ La préparation matérielle
- Ⓢ La préparation du produit, l'état du magasin

LES PHASES DE LA VENTE

- Ⓢ La phase d'accueil : la prise de contact
- Ⓢ La phase de découverte : les besoins, les motivations
- Ⓢ La synthèse de la découverte : la proposition
- Ⓢ Méthode directe ou indirecte, récapitulative
- Ⓢ La phase d'argumentation
- Ⓢ La phase d'argumentation complémentaire
- Ⓢ La phase d'objection : la recherche d'accord
- Ⓢ La phase de conclusion de la vente, de la visite et la prise de congé
- Ⓢ La phase de synthèse

TECHNIQUES DE REPONSE AUX OBJECTIONS OU SAVOIR GERER LES OBJECTIONS

- Ⓢ La méthode EPI
- Ⓢ Le Soncas
- Ⓢ (L'insight)

SIMULATIONS

A chaque phase de la vente des simulations par système de jeu de rôle, de mises en situation seront proposées à l'ensemble des participants.

L'outil vidéo sera également utilisé.

À chaque simulation un feed-back du groupe et du formateur sera fait