

PERFECTIONNER ET AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

Durée de la formation

14 heures (2 jours)

Tarif

Tarif inter : 950 €

Tarif intra : 4 200 €

Lieu de formation

Présentiel (à définir)

Horaires

09h00 / 12h30

13h30 / 17h00

Prérequis

Aucun

Public concerné

Responsable d'agence, commercial, technico-commercial.

Nombre de stagiaire

12 stagiaires maximum

Modalités pédagogiques

La méthode pédagogique proposée est dite "active", avec alternance de cours théoriques et pratiques, échanges et études de situations vécues par les participants.

Modalité d'évaluation

Auto-positionnement

Évaluation en continu

Feed-back tout au long de la formation

Bilan oral de la formation

Questionnaire de satisfaction

Formalisation de la formation

Un certificat de réalisation validant les acquis

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Contactez notre référent handicap

Maryse DIALLO

formation-provenceazur@msaservicespa.fr

Intervenant

M. Michel GUILLEMET

Renseignements et inscription

Maryse DIALLO

04.94.60.38.85

formation-provenceazur@msaservicespa.fr

OBJECTIFS

- Perfectionner et approfondir ses techniques et ses outils de vente,
- Repérer le niveau de maturité du client/prospect,
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation,
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

FORMATION

IDENTIFIER LES BESOINS DU CLIENT

- Comment identifier les besoins du client ?
- Comprendre et repérer le niveau de maturité du client en prospection commerciale.
- La méthode de 4C pour performer ses ventes :
 - Contact,
 - Connaître,
 - Convaincre,
 - Conclure.
- Adopter le réflexe vente AGILE
 - Définir la méthodologie agile,
 - Expliquer la gestion agile des ventes et ses avantages,
 - Mettre en place la gestion agile dans son organisation.

CO-CONSTRUIRE EN VENTE BtoB, UN PUISSANT LEVIER

- Les 4 principes sur la vente-conseil
 - Comprendre et déterminer les réels besoins du client
 - L'écoute active
 - Permettre au client de prendre une décision éclairée
 - Personnaliser son approche conseil
- Construire avec le client la solution la plus adaptée

CRÉER LE BESOIN : LA VENTE PERSUASIVE

- L'effet « Bande annonce » dans sa proposition : faire rapidement la différence avec la « bande annonce ».
- Faire émerger le besoin
- Donner envie de changer

SE DIFFÉRENCIER PAR SON EXPERTISE : LA VENTE RÉACTIVE

- Se démarquer avec l'argumentation concurrentielle.
- Aller à l'essentiel et résister aux demandes du client.

UN FACTEUR CLÉ DE VENTE : LA VENTE CRÉATIVE

- Utiliser les effets d'éloquence.
- Traiter les objections pour lever les freins.
- Dépasser les ultimes réticences.