



Les techniques de vente - Maîtrise des 7 étapes

Objectifs de la formation :

Acquérir les compétences essentielles pour maîtriser les différentes étapes de la vente.
Comprendre les besoins des clients et adapter sa stratégie de vente en conséquence.
Développer des compétences de persuasion, de négociation et de closing.
Optimiser la relation client pour favoriser la fidélisation.
Planifier et suivre les actions commerciales de manière efficace.

Contenu de la formation :

Jour 1

Préparation de la vente :

Analyse des besoins des clients
Préparation d'une argumentation efficace

Prise de contact et découverte du client :

Techniques de communication pour établir un lien de confiance
Poser les bonnes questions pour comprendre les besoins du client

Présentation des produits ou services :

Mettre en valeur les caractéristiques et les bénéfices
Adapter son discours aux besoins spécifiques du client

Traitement des objections :

Identifier et anticiper les objections courantes
Utiliser des techniques de persuasion pour surmonter les objections

Jour 2

Négociation et argumentation :

Techniques de négociation pour parvenir à un accord gagnant-gagnant
Renforcer ses arguments et faire valoir sa proposition

Closing et conclusion de la vente :

Identifier les signaux d'achat et savoir conclure la vente
Utiliser des techniques de closing efficaces

Suivi et fidélisation :

Assurer un suivi après la vente pour renforcer la satisfaction du client
Développer des stratégies de fidélisation pour favoriser la répétition d'achats

Méthodologie :

Approche pédagogique interactive favorisant les échanges et les mises en situation.
Utilisation de supports visuels attractifs, d'exercices pratiques et de jeux de rôle.
Études de cas concrets pour une application directe des techniques enseignées.
Suivi individuel pour accompagner les participants dans la mise en pratique des techniques.

Modalités d'évaluation :

Évaluation formative tout au long de la formation grâce à des exercices pratiques, des Quizz et des mises en situation.
Validation des acquis par des mises en situation réelles de vente.
Remise d'une attestation de formation mentionnant les objectifs, le contenu et la durée de la formation.

Pour qui ?

Tout public.

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Stagiaires RQTH

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone. Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés (supports audios et/ou vidéos)

Comment ?

Tous nos formateurs sont certifiés par un titre de FPA (Formateur Pour Adultes)
Les confortables salles de formations sont toutes équipées de vidéoprojecteurs et de caméscope

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation et des places disponibles, en constante évolution.

Durée : 2 jours (14 heures)

Prix : 850 € par personne

Modalité : Présentiel

Formations interentreprises de 4 à 10 stagiaires

Lieu : 71 BOULEVARD DE STRASBOURG 31000 TOULOUSE