



Programme
de formation

TECHNIQUES DE VENTE

en salle
ou en ligne

■ OBJECTIFS

- ▶ *Structurer plus finement le processus d'entretien de vente*
- ▶ *Établir le bon rapport avec le prospect ou le client*
- ▶ *Découvrir plus précisément ses besoins et ses attentes*
- ▶ *Définir son profil d'achat et adapter ses arguments.*

■ CONVICTIONS

- ▶ Du point de vue du prospect, si les facteurs différenciants de l'offre sont faibles, alors les facteurs humains dans les entretiens de vente comptent triple !
- ▶ Les commerciaux sont souvent plus concentrés sur leur offre et leur objectif que sur leur prospect : d'où la tendance à présenter trop tôt son entreprise ou son offre.
- ▶ Les questions de découverte sont souvent perçues comme trop basiques. D'où l'importance d'organiser et de formuler des questions plus pertinentes. Les réponses plus précises permettront de mieux adapter et de mieux défendre l'offre.

■ CIBLES

- ▶ Professionnels de tous niveaux ayant des entretiens commerciaux. Du jeune Vendeur au Directeur Commercial, tous progressent dans ce training. Prérequis : un minimum d'expérience en entretiens de vente.

■ ORGANISATION

- ▶ **15 heures en salle** : 2 journées consécutives avec 2 formateurs, rythme rapide, le bon choix pour optimiser vos présentations en salle et l'effet de teambuilding.
- ▶ **ou 18 heures en ligne** : 4 matins + 45mn de coaching privé chaque après-midi, le bon choix pour progresser en présentations en ligne + davantage de coaching personnel.

■ CONTENU

1. Vous organisez votre conversation commerciale en 5 étapes d'achat « CIAME ». Vous apprenez une stratégie de questionnement par étapes pour impliquer le prospect. Vous préparez une approche fine grâce à des questions finement choisies et formulées. Vous recueillez les besoins explicites mais aussi les attentes cachées. Vous trouvez des moyens psychologiques de renforcer l'intérêt du client.
2. Vous adaptez vos arguments au profil d'achat identifié chez votre prospect. Vous choisissez les « Caractéristiques - Avantages - Bénéfices » convenant à son cas. Vous exprimez vos meilleurs arguments « C-A-B » avec confiance et précision. Vous partagez les bonnes pratiques dans le groupe, dans une ambiance positive. Vous créez avec le groupe une banque d'arguments adaptés à chaque profil d'acheteurs. La pratique et l'effet de team-building vous motivent à vendre différemment, mieux et plus.

■ MÉTHODE

- ▶ Vous bénéficiez d'exposés et d'exercices pour vous approprier la boîte à outils Forplus. Sur place, vous préparez, menez et améliorez des étapes essentielles de la vente. Vous simulez de prochains entretiens de vente, qui deviendront ainsi plus fluides.
- ▶ Vous revoyez vos vidéos en privé avec le formateur, qui vous donne un feedback détaillé. À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations pratiques précises. Ainsi, pendant la formation, vous intégrez vos nouveaux acquis d'exercice en exercice.
- ▶ Vous vous évaluez : au début, à la fin (à chaud et à froid) et vous évaluez la formation.
- ▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.