

La formation en résumé

Réussir vos entretiens de vente nécessite de la méthodologie et de se préparer en amont. Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser des techniques de vente adaptées, à personnaliser votre argumentaire commercial à vos différents prospects/clients, à répondre aux objections et à conclure vos entretiens de vente par un engagement client.

Cette formation axée mise en pratique vous permettra de maîtriser chaque étape de l'entretien de vente et de développer la confiance et les réflexes nécessaires pour mener vos négociations commerciales.

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Connaître les étapes clés et les techniques de vente pour mener un entretien commercial
- Se positionner face aux différents types d'acheteurs afin de négocier en fonction des besoins du client
- Adapter sa posture et sa communication en identifiant ses propres axes d'amélioration
- Conclure et augmenter sa présence chez ses clients

Participants :

- Toute personne devant promouvoir ses produits ou services de façon professionnelle en B2B
- Commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant développer ou valider leurs compétences.

Prérequis :

Cette session ne nécessite aucun pré-requis

Le contenu

Se préparer et connaître son client/prospect

- Collecter les informations préalables pour une meilleure adaptabilité face au prospect (décideurs, marché, concurrence, CA...)
- Les nouveaux outils au service de la préparation de visite
- Préparer les outils commerciaux nécessaires à l'entretien
- Définir l'objectif spécifique de son rdv

Démarrer l'entretien avec une prise de contact positive et efficace

- Etre en relation dès les premières secondes
- Mettre en place un climat de confiance en utilisant la communication verbale et non verbale
- Présenter et mettre en valeur son entreprise
- Détecter les profils clés des prospects/clients
- Fixer le cadre de l'entretien

La phase d'investigation : découverte de l'entreprise et du besoin du client

- Identifier les besoins explicites et implicites
- Détecter les attentes de son interlocuteur
- Les techniques de questionnement
- L'empathie et l'écoute au service de la négociation
- Les principes du feedback pour améliorer la communication
- S'adapter à tous types d'interlocuteurs
- Entraînement avec la méthode SONCASE (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie, Environnement)

Définir son offre : argumenter ses produits et ses services

- Exprimer les caractéristiques en avantages, adapter sa présentation au besoin du client
- Faire adhérer le client pour une meilleure implication
- Créer son argumentaire : Techniques et cas pratiques
- Bien connaître ses marges de manœuvre pour anticiper les objections
- Cas pratiques

1 435 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



(14 heures en présentiel)



Accès micro learning / mobile learning inclus



Mises en situation



Ludopédagogie



Accès Mobile learning



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Commercial : optimisez vos pratiques et performances

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 20/03, 21/03
- 16/06, 17/06
- 13/11, 14/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Négocier un prix

- La perception du prix dans la négociation
- Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre
- Les techniques de réponse à l'objection prix
- La maîtrise des marges, principe des contres parties

Défendre son offre

- Identifier le fondement de l'objection
- Définir les points de passages obligatoires pour répondre aux objections
- Répondre aux objections récurrentes
- Négocier les conditions commerciales
- Attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection, affirmation de soi et ouverture
- Mises en situation

Conclure

- L'attitude du commercial face à la conclusion
- Les techniques pour anticiper face aux signaux d'achats
- Les 5 techniques de conclusion pour faire valider l'offre
- Les différentes propositions liées à la conclusion
- Collaborer à la formalisation du contrat de vente ou d'achat en contrôlant sa conformité au regard des obligations légales et en vérifiant la présence des différentes clauses négociées
- Training sur des scénarios rapides pour créer des automatismes

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, micro-learning, jeux

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 10 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique [« Agir et Apprendre »](#). Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins comprenant un auto-positionnement est envoyé en amont de la formation.

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#).

