

PROGRAMME DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE

OBJECTIFS

- Améliorer l'efficacité de sa prise de contact,
- Approfondir sa collecte d'informations stratégiques,
- Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence,
- Détecter les signaux d'achat pour bien conclure.

PUBLIC VISÉ

Ce programme s'adresse aux commerciaux & technico-commerciaux.

PRÉREQUIS

Bonnes connaissances des techniques commerciales. Expérience requise en vente de 3 à 5 ans.

DURÉE / RYTHME

1 jour - 7 heures.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Découvrir les principes clés d'une vente réussie et préparer son entretien de vente à l'aide d'une série de mises en situation et d'exercices.

CONTENU DÉTAILLÉ DU PROGRAMME

SÉQUENCE 1 : OBTENIR UN RENDEZ-VOUS AVEC UN DÉCIDEUR

- Obtenir la recommandation par le client : structurer une référence active,
- Identifier les bénéfices que retire votre interlocuteur de passer du temps avec vous,
- Lui communiquer ce bénéfice avec enthousiasme.

Exercice : réfléchir à ses clients existants et se demander quels sont ceux qui pourraient vous recommander.

SÉQUENCE 2 : ACQUÉRIR LA CONFIANCE DÈS LES PREMIÈRES MINUTES DE L'ENTRETIEN

- La règle des 4x20,
- L'importance du non-verbal,
- Les attitudes naturelles,
- Faire face à une attitude de réserve et de repli.

Exercice: présentation "Pitch": présenter sa société en une minute (filmé et analysé).

SÉQUENCE 3 : DÉCOUVRIR

Que découvrir ? Stratégie, organisation, données techniques,

- Identifier son réseau d'influence,
- Détecter les besoins fonctionnels,

PROGRAMME DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE

CONTENU DÉTAILLÉ DU PROGRAMME

SÉQUENCE 3 : DÉCOUVRIR (SUITE)

- Cerner les motivations de votre interlocuteur,
- Utiliser les outils de la découverte : questions, empathie, écoute active, reformulation,
- Identifier le style de communication de son interlocuteur et s'y adapter,
- Mise en situation,
- Présentation Pitch : appliquer les outils de la découverte dans une prise de contact rapide,
- Débriefing en groupe.

SÉQUENCE 4 : AFFINER SON ARGUMENTATION

- Choisir les arguments en fonction des informations recueillies en phase de découverte.
- Bâtir et structurer son argumentation,
- Utiliser la méthode CAB et le SONCAS,
- Savoir communiquer en termes de bénéfices client,
- Utiliser des preuves pertinentes,
- Se démarquer de la concurrence,
- Les trois techniques de présentation du prix.

Exercice : présentation de la solution en lien direct avec les besoins identifiés durant la phase de découverte.

SÉQUENCE 5 : TRAITER LES OBJECTIONS

- Les différentes sortes d'objections,
- Les attitudes à adopter face aux objections,
- Les trois étapes clés du traitement d'objections,
- Les techniques de traitement.

Exercice : entraînement pratique sur les objections les plus fréquentes rencontrées par les participants.

SÉQUENCE 6 : CONCLURE

- Savoir détecter les "signaux d'achat",
- Choisir la bonne forme de conclusion,
- Elaborer le compte rendu de l'entretien de vente.

Exercice: travail sur la reconnaissance des signaux d'achat et des signaux de vigilance. Mises en situations filmées : conclure efficacement l'entretien de vente. Rédaction du compte rendu.

FORMATEUR

M. CHARLES GEORG - FORMATEUR PROFESSIONNEL
GEORG.CHARLES@GMAIL.COM
TÉL.: 06.32.69.51.51



Qualiopi 
processus certifié

PROGRAMME DE FORMATION : PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

SUPPORTS DE FORMATION EN PRÉSENTIEL

- Présentation Powerpoint avec animation moderne de chaque slide,
- Tableau blanc pour une mémoire temporaire ou modifiable,
- Paperboard pour une mémoire permanente,
- Documents écrits qui constituent un support que les stagiaires peuvent s'accaparer et annoter,
- Méta-plan ou post-it qui permet de combiner travail individuel et collectif, et de favoriser l'implication des participants,
- Photos, dessins, sites web, articles, infographies et vidéos récentes pour illustrer le thème abordé.

UTILISATION D'OUTILS PÉDAGOGIQUES INTERACTIFS

Un support de cours avec une synthèse des points importants d'apprentissage est remis à chacun des participants à l'issue de la formation.

LOCAUX

- Matériel fourni,
- M. Charles Georg sera ravi de se déplacer dans votre propre salle de formation.

Il pourra également, si vous le souhaitez, mettre à votre disposition une salle de formation ultra moderne équipée de matériel de vidéo-projection, micro et enceintes audio...

- Accès à Internet par câble ou wifi haut débit et illimité.

Il conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ses formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

LES MOYENS D'ÉVALUATION : MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

À l'issue de la formation chaque stagiaire complète un questionnaire d'évaluation à chaud et de satisfaction. Le responsable (client) reçoit alors par email les copies scannées et l'attestation de présence remplies par les stagiaires.

3 à 6 mois après la formation, le responsable reçoit par email un questionnaire d'évaluation à froid de la formation et de satisfaction.

CONVENTION DE FORMATION

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée.

Celle-ci doit être retournée à Charles Georg signée avant le début de la formation.

M. CHARLES GEORG MET À DISPOSITION DE SES CLIENTS LES DOCUMENTS SUIVANTS :

- SON RÈGLEMENT INTÉRIEUR
- SON ENGAGEMENT DÉONTOLOGIQUE
- SON ENGAGEMENT QUALITÉ
- SES MOYENS & OUTILS PÉDAGOGIQUES
- SES TYPES DE SUPPORTS PÉDAGOGIQUES
- SON EXEMPLE D'ATTESTATION DE FIN DE FORMATION