

Techniques de vente - Niveau 1

Augmenter son taux de transformation

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure d'appliquer les méthodes associées à chaque étape de la vente.

FORMAT

PRÉSENTIEL

DIGITAL

PROGRAMME

Se préparer efficacement à l'entretien de vente

- Définir des objectifs quantifiés, réalistes et ambitieux.
- Préparer un argumentaire percutant.
- Boîte à outils : questions à se poser, check-list de préparation.

Séduire dès les premières minutes de l'entretien

- Maîtriser les impacts de sa communication non verbale et générer une appréciation positive.
- **Atelier collectif** : comment débiter ?
- Cerner son client en 3 min : les profils couleurs.
- Créer un climat de confiance et d'échange.
- Entraînement : simulations filmées.

Mener un entretien gagnant

- Découvrir 110 % des besoins et motivations du client.
- Pratiquer l'écoute active.
- Argumenter par les bénéfices clients.
- Boîte à outils : écoute active, « Les Échelons des Besoins du Client ».

- Pratiquer les questionnements méthodiques.
- Prendre la posture de vendeur conseil.
- Sortir des schémas conventionnels.
- Oser annoncer et défendre son prix.
- **Atelier collectif** : comment rebondir sur les objections client ?
- Boîte à outils : méthode TOP de traitement des objections.
- Entraînements : simulations en trio-training.

Conclure la vente et envisager l'après-vente

- Détecter les signaux d'achat.
- Boîte à outils : techniques de closing.
- Organiser le reporting et le suivi client.
- Utiliser les outils de suivi client.

Option : classe virtuelle retour sur expérience 3 mois après la formation : 139 €

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Qu'apprend-on les 20 premières secondes d'un échange ?
- Comment percer les motivations de son interlocuteur ?
- Comment obtenir une validation positive ?

INITIATION

Code : VP1

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1360 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente et les outils utiles.
- Devenir persuasif et convaincant.
- Répondre efficacement aux objections.

PUBLIC CONCERNÉ

Tous commerciaux souhaitant maîtriser la démarche globale de l'entretien de vente.

PLANNING

Paris

18 - 19 mars 2019

4 - 5 juillet 2019

28 - 29 octobre 2019

19 - 20 décembre 2019

16 - 17 mars 2020

Nous vous accompagnons avant, pendant et après la formation

Distanciel

Quiz amont

Présentiel

Journée en présentiel

Distanciel

Communauté en ligne pour échanger avec les autres apprenants
e-évaluation
Classes virtuelles
Modules vidéo

FORMAT

BLENDED

DÉCOUVRIR

De l'inscription à J-7

- **TOOLBOX : vidéos learning + ressources digitales**
- **1h30**
- Identifier les étapes du cycle de la vente.
- Acquérir les techniques incontournables de la vente

J-7

- **Classe virtuelle**
- **1h30**
- Réponse aux questions soulevées par les ressources
- Approfondissement : préparer son argumentaire

APPLIQUER

De J-6 à J-2

- **Cas pratique**
- **30 min**
- **Travail personnel :** concevoir un argumentaire et anticiper différents scénarios de vente.

EXPÉRIMENTER

J

- **Formation présentielle**
- **1 jour - 7 heures**
- Pratiquer les 20 premières secondes d'un entretien.
- S'entraîner à l'écoute active.
- Annoncer et défendre son prix.
- Rebondir sur les objections.
- Détecter les signaux d'achats et réaliser son closing.

INITIATION

Code : VP1BL

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1080 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente et les outils utiles.
- Devenir persuasif et convaincant.
- Répondre efficacement aux objections.

PUBLIC CONCERNÉ

Tous commerciaux souhaitant maîtriser la démarche globale de l'entretien de vente.

ANCRER

De J+1 à J+25

- **Cas pratique**
- **2h00**
- **Travail personnel :** analyser et synthétiser 4 situations de vente issues du contexte professionnel du participant.
- Hotline par mail.
- Évaluations entre pairs.

J+28

- **Classe virtuelle**
- **1h30**
- Retour sur les situations analysées, questions et difficultés rencontrées.
- Partage de best practices

PLANNING

Paris

11 avril 2019 + 18 avril 2019 + 16 mai 2019

2 juillet 2019 + 9 juillet 2019 + 12 septembre 2019

5 décembre 2019 + 12 décembre 2019 + 16 janvier 2020