



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION



Ref. : C19VP1

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1340
€ HT

Code
Dokelio AF_0000026385
:

TECHNIQUES DE VENTE - NIVEAU 1

Maîtriser les étapes et règles d'or de la vente

Pour être un bon vendeur, il faut, entre autres, maîtriser son langage non verbal, décrypter son client pour mieux répondre à ses besoins, traiter les objections... Cette formation vous donne les savoir-être, savoir-faire et postures pour réussir vos entretiens de vente.

OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente et les outils utiles.
- Être persuasif et convaincant en face à face comme à distance.
- Répondre efficacement aux objections.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

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

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Appliquer les méthodes associées à chaque étape de la vente.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Techniques de vente - Niveau 1

Module distanciel :

- 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 ?

Préparation : renforcer sa crédibilité en entretien de vente

- Rassembler les éléments internes connus du compte et collecter sur le web des informations pour un entretien de vente utile.
- Définir des objectifs quantifiés, réalistes et ambitieux.
- Établir son radar de négociation et sa MESORE : ME-illeure SO-lution de RE-change.
- Préparer un argumentaire personnalisé : questions à se poser, check-list de préparation.

Digitalisation : soutenir sa proposition commerciale à distance

- Adapter son support à l'animation à distance : conseils et standards.
- Respecter les nouvelles règles de la communication à distance : Verbal-Para Verbal-Non Verbal.
- Conduire un entretien en mode virtuel : structure et méthode.

Introduction et découverte des besoins : comprendre son client pour le séduire

- Créer un climat de confiance et d'échange pour instaurer la confiance et favoriser un entretien constructif.
- Cerner son client en 3 min : les profils couleurs.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Pratiquer l'écoute active et le questionnement par entonnoir pour découvrir 110 % des besoins et motivations du client.

Démonstration et négociation : mener un entretien gagnant

- Prendre la posture de vendeur conseil et argumenter par les bénéfices clients.
- Structurer son argumentation selon la méthode CAP.
- Oser annoncer et défendre son prix : assumer son assertivité.
- Maîtriser les différents types d'objection pour mieux les traiter
- Rebondir sur vos objections client : méthode ECRAC de traitement des objections.

Closing : engager son interlocuteur

- Détecter les signaux d'achat.
- Mobiliser des techniques de closing efficaces : conseils et boîte à outils.
- Rassurer, remercier, saluer... : conforter son client dans sa décision.
- Organiser le reporting et le suivi client.

INTERVENANTS

Franck JARROSSON

Marion GERMAIN

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

09 et 10 déc. 2021

Paris

04 et 05 nov. 2021

23 et 24 févr. 2022

28 et 29 juin 2022

12 et 13 sept. 2022

12 et 13 déc. 2022