

PROGRAMME DETAILLE

BUSINESS – FORCE DE VENTE

Réf.BU01003 **ACCUEIL CLIENT ET TECHNIQUES DE VENTE** FORMATION A LA VENTE

PUBLIC :

Commerciaux, vendeurs en magasin ou toute personne souhaitant renforcer sa technique de vente.

PRÉ-REQUIS :

Aucun.

OBJECTIFS :

Maîtriser les méthodes et les principes essentiels de la vente à la négociation.

DURÉE :

2 jours.

MÉTHODES ET OUTILS

PÉDAGOGIQUES :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans la vente et l' action commerciale.

Présentation théorique et cas pratiques.

Jeux de rôle, projections vidéo, tableau mural et divers supports de cours.

Méthode pédagogique participative. Validation des acquis (QCM). Attestation de formation. Formation théorique et pratique.

LIEU DE FORMATION :

En stage ou en intra.

EFFECTIF :

1 à 16 personnes.

Date d'élaboration 18/06/20
Dernière mise à jour 18/06/20
Version : 1

Vous avez un besoin de formation sur l'**ACCUEIL CLIENT ET TECHNIQUE DE VENTE** ? Profitez de nos solutions formatives dédiées à vos besoins et adaptées à votre activité professionnelle. Nos formateurs sont des professionnels recrutés pour leur expérience professionnelle et leur expertise. Nos consultants traceront avec vous un programme ciblé sur les précisions de vos demandes.

Partout en France : Amiens, Angers, Bordeaux, Dijon, Grenoble, Le Havre, Le Mans, Lille, Lyon, Marseille, Metz, Montpellier, Nantes, Nice, Nîmes, Orléans, Paris, Perpignan, Reims, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Strasbourg, Toulon, Toulouse, Tours, Villeurbanne...

CONTENU

Recevoir le client

- Ce qu'il faut faire et ne pas faire.
- Synthèse d'un l'accueil qualitatif.
- Pratiquer l'écoute active.
- Capter et comprendre les signaux comportementaux.
- Analyser les demandes du client et ses attentes.
- Accepter la critique et traiter les objections.

Se respecter soit même pour respecter le client

Présentation vestimentaire

- Les formulations et vocabulaire à adopter.

La gestuelle et position à adopter

- Mieux se connaître pour mieux vendre.
- Quels sont mes comportements face au client.
- Les plus /les moins de mon style commercial.
- Auto identifier ses points forts pour accroître sa flexibilité comportementale.

Développer l'écoute active

- Le recueil d'informations commerciales par le questionnement directif et non directif.
- Les techniques de mise en confiance du client.

Les styles d'acheteurs

- Les différents types d'acheteurs (les indécis, les déterminés).
- Analyse psychologique.
- Comportement à suivre.

Convaincre et assurer la réussite d'une vente

- Préparer un plan de vente / stratégie commerciale = stratégie de combat.
- Les étapes de vente : de l'analyse des besoins à la concrétisation.
- Identifier les motivations du client.
- Questions ouvertes / questions fermées.
- Conception d'une argumentation logique et efficace (système de l'entonnoir).
- Traitement et atténuation des objections.

De la vente à la négociation

- Concilier les intérêts divergents.
- Elaborer des solutions.
- Verrouiller les points d'accord et progresser vers la conclusion.
- Identifier les moments clés de la vente / finaliser la vente en son temps.

Fin de formation

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Evaluation qualitative.
- Validation des acquis.
- Remise de l'attestation de formation
- Remise d'un support de cours et documents annexes.

Centre de formation STAGE'UP

Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS

Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361 45

Tél.: 0 810 356 365 (N°Azur Tarif Local) email: contact@stageup.fr



formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible
PLAN DE FORMATION