

Développement commercial et
marketing

PARCOURS TECHNIQUES DE VENTE COMMERCIALES

MODULE 2 - LA VENTE

Objectifs pédagogiques

- Structurer et préparer son entretien de vente
- Comprendre les enjeux de la communication (verbale, non-verbale, écoute active)
- Connaître les différentes étapes de la vente

Public

Toute personne qui a pour mission de réaliser des objectifs commerciaux en contact avec les clients
Nombre de participants : 4 inscrits minimum, max. 8

Prérequis

Aucun

Équipe pédagogique

Intervenant spécialisé en Formation Professionnelle Continue, expert dans le domaine du développement commercial et marketing

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation en présentiel
- Formation collective
- Supports pédagogiques fournis

Positionnement du stagiaire et individualisation du parcours de formation

Entretien de positionnement avec le conseiller formation et /ou le formateur

Suivi et évaluation de la formation

Feuilles d'émargement, évaluation des acquis en cours de formation grâce à un QCM ou un quiz et questionnaires de satisfaction à chaud et à froid (à 6 mois)

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis



1 jour, soit 7 heures de formation collective



320 € HT soit 384 € TTC par personne



Date
Nous consulter



Horaires
08h30 - 12h00 et 13h30 - 17h00



Lieu
CAMPUS FORMATION CCI-TARN-ET-GARONNE



Modalité d'accès
Demande d'informations par mail, téléphone, site internet B2M, visite au centre de formation



Délai d'accès
Dépendant du type de formation INTER (dates fixées) ou INTRA (dates à établir), dans le cadre CPF, dans le respect des CGU



Accessibilité
Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous consulter

Définition

- Importance de la vente dans le contexte commercial
- Les principes fondamentaux de la vente

Structure et Préparation de l'Entretien de Vente

- La structure de l'entretien de vente : étapes clés
- Définition des objectifs : comprendre les attentes du client et établir des objectifs réalisables

Communication Verbale et Non-Verbale

- L'importance de la communication dans la vente
- Les éléments de la communication non-verbale : gestuelle, expression faciale, posture
- Comment adapter sa communication au client

L'Écoute Active

- Comprendre les besoins du client à travers une écoute active
- Techniques pour poser des questions ouvertes et fermées
- Synthèse et reformulation des besoins du client

Accueil et Accroche

- L'importance du premier contact : créer une première impression positive
- Techniques pour accueillir les clients de manière chaleureuse et professionnelle
- Comment captiver l'attention du client dès le début de l'entretien

Recherche des Besoins et des Motivations

- Techniques de questionnement pour découvrir les besoins du client
- Identifier les motivations d'achat du client
- Utiliser les informations recueillies pour personnaliser l'approche de vente

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- + **Échanges entre participants**
- + **Apports théoriques et pratiques**

Proposition et Argumentation

- Présentation des produits ou services en fonction des besoins identifiés
- Mettre en avant les avantages et les bénéfices pour le client
- Utilisation de techniques de persuasion pour renforcer l'argumentation

Traitement des Objections

- Identifier les différentes objections rencontrées en vente
- Techniques pour répondre aux objections de manière efficace et convaincante
- Transformer les objections en opportunités de vente

Conclusion de la Vente

- Techniques de conclusion de la vente : proposition, négociation, appel à l'action
- Savoir reconnaître les signaux d'achat
- Clôture de l'entretien de vente de manière professionnelle et positive

Mise en Situation et Pratique

- Jeux de rôles et simulations d'entretiens de vente
- Feedback personnalisé et conseils pour améliorer les compétences de vente
- Récapitulatif des points clés de la formation