

Les fondamentaux des techniques de vente



PM_VENTE



Cette formation s'adresse aux personnes qui participent directement à l'activité commerciale de l'entreprise.



1 jour

Objectifs :

L'enjeu de cette formation est d'apprendre à nos consultants comment aborder les négociations commerciales de manière constructive et de maîtriser toutes les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation.

Les consultants apprendront à utiliser une méthodologie structurée afin d'appliquer les techniques essentielles de l'entretien de vente.

1. La préparation d'un entretien de vente :

- Préparation pratique
- Préparation psychologique
- Préparation physique

2. La prise de contact :

- Règle des 4x20

Exercice pratique de prise de contact

3. La découverte d'un client :

- Découverte homme
- Les questions de découverte
- La méthode CVAC

Exercice pratique de préparation de découverte

4. L'argumentation efficace :

- Base de la communication
- Méthode CAP
- Le choix du vocabulaire

Exercice pratique de préparation d'argumentation

5. Le traitement des objections :

- Le pré-requis de l'objection
- Loi des 4Rs
- 7 techniques de traitement des objections

Travail sur le traitement des objections : le boulet rouge

6. La conclusion / prise de congés :

- OSEZ
- 5 techniques de conclusion