

Techniques de vente

DATADOCKÉ

DURÉE

- 2 jours

PUBLIC

Tout public souhaitant entreprendre une carrière commerciale

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

990 € HT

Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale de la préparation à la conclusion - identifier et comprendre les besoins, motivations et contraintes du client - développer son leadership relationnel, renforcer sa force de persuasion en clientèle - connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux

Contenu de la formation:

- **Introduction à la formation technique de vente**

Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur : identifier vos forces et vos axes de progrès
Comprendre le principe de la relation commerciale, en quoi mon attitude peut-elle favoriser une vente ? Se poser les bonnes questions avant chaque vente

- **Bien préparer un entretien commercial**

Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi - Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes (Présentation ou validation de closing)
Comprendre le client : apprendre à décoder tous les signes importants d'adhésion - Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication (Image et Dress-Code, posture, état émotionnel, gestuelle...)

- **Savoir-faire et savoir-être du commercial**

Contrôler ses attitudes (l'importance du non verbal), parler positivement (le verbal) Développer des présentations cohérentes
Le premier contact : créer un climat de confiance et d'empathie dès les premières secondes

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin

03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com

SIRET 87827163400015

Techniques de vente

DATADOCKÉ

DURÉE

- 2 jours

PUBLIC

Tout public souhaitant entreprendre une carrière commerciale

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

TARIFS

990 € HT

Retour sur la communication non verbale : l'image que je renvoie - Accompagner : adopter la posture « vendeur-conseil » (aider à la réflexion du client

• **Les 7 étapes de la vente**

La prise de contact : Créer un espace d'échange propice à la vente lors des premières minutes- Analyser les besoins de son client : se poser les bonnes questions -L'argumentaire
La reformulation des objections commerciales : importance de l'écoute active - La négociation Conclure la vente - Le maintien de la relation commerciale ou la fidélisation

Modalités Pédagogiques:

- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Partage d'expériences

MONCAMPUSTERTIAIRE

Mon Campus Tertiaire – 8 Rue des peupliers, Bâtiment D, 59810 Lesquin
03 20 78 97 77 – 07 82 74 84 73 – estimenord@gmail.com
SIRET 87827163400015