

Formation : techniques de vente

Version TDV2022-01 – Janvier 2022

Devenez un vendeur expert grâce à l'apport de techniques adaptées à la vente d'aujourd'hui.
Trouvez votre approche client et gagnez en assurance dans une approche de contact en BtoC.
Nous vous offrons les clés d'une vente réussie !

Public

Responsables marketing, commerciaux - Vendeurs/Vendeuses en magasin - Responsable de magasin - Chefs des ventes



Objectifs pédagogiques

Connaître et appliquer les étapes de la vente
Maîtriser les techniques de vente et adapter votre discours de vente



Pédagogie

Pédagogie active et participative, formation opérationnelle qui privilégie les études de cas et mises en situation réelles.
Des temps sont consacrés à l'analyse des expériences menées par les participants

Durée :
2 jours

Pré-requis :
Pas de pré-requis

Tarif intra-entreprise
300 à 500€/ participant
Minimum 10 participants

Evaluation des acquis : tests et mises en situation

Au programme

Appliquer les étapes de la vente

Accueillir son client :
La règle des 4x20
La posture du vendeur
La théâtralisation

Effectuer la découverte des besoins client

Le questionnement
L'écoute active et la reformulation

Argumenter et personnaliser sa vente

La méthode SONCASE
L'argumentation par le CAB

Rebondir et traiter les objections de son client

Les objections prétextes et les objections réelles
La méthode AIR

Conclure sa vente

Les types de closing
La fidélisation

Etudes de cas et training

Mises en situations d'entretien de vente