PROGRAMME DE FORMATION

Date de création : 27/01/2025
Date de mise à jour : 27/01/2025

Intitulée de la formation : Techniques de vente

Public concerné :

- Commerciaux débutants ou en poste souhaitant améliorer leurs performances.
- Entrepreneurs ou responsables d'équipe commerciale.
- Toute personne impliquée dans un processus de vente directe ou indirecte.

Pré-requis de la formation : Aucun

Objectifs :

À la fin de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le processus de vente et ses étapes clés.
- Mieux cerner les besoins du client grâce aux techniques d'écoute active.
- Structurer un argumentaire de vente percutant et personnalisé.
- Répondre efficacement aux objections des clients.
- Finaliser une vente avec confiance et établir une relation de fidélisation.

Durée : 7 heures (1 jour)

Contenu du programme :

Matin – Les bases de la vente

1. Introduction et objectifs personnels

- Présentation des participants et attentes.
- État des lieux des pratiques de vente actuelles.

2. Les fondamentaux de la vente

- Les étapes clés d'un processus de vente : préparation, prise de contact, découverte des besoins, proposition, conclusion et suivi.
- Les qualités d'un bon vendeur : empathie, persuasion et résilience.

3. Techniques de découverte des besoins clients

- Utilisation de l'écoute active et des techniques de questionnement (questions ouvertes/fermées, reformulation).
- Comprendre les motivations et freins d'achat.
- Atelier pratique : simulation de découverte client.

4. Construire un argumentaire efficace (2h)

- Structuration d'un argumentaire basé sur les bénéfices client.

- Méthode CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices).
- Atelier : construction d'un argumentaire sur un produit/service réel.

5. Conclusion de la première journée et questions

- Synthèse des apprentissages.
- Réflexion personnelle : ce que j'applique dès demain.

Après - midi – Maîtrise et perfectionnement

6. Gérer les objections

- Identifier les objections courantes et y répondre sereinement.
- Techniques de reformulation et d'apport de solutions.
- Atelier : simulations d'entretiens avec objections courantes.

7. Techniques de closing

- Signes d'achat et timing pour conclure.
- Les techniques de finalisation : la méthode de l'alternative, l'engagement progressif.
- Exercice pratique : mise en situation sur des scénarios variés.

8. Fidélisation et relation client

- Créer une expérience client mémorable.
- Suivi après-vente et techniques de fidélisation.
- Stratégies pour transformer un client en ambassadeur.

9. Gestion du stress et des échecs

- Techniques pour gérer la pression et maintenir la motivation.
- Rebondir après une vente non conclue.

10. Bilan et plan d'action personnalisé

- Synthèse de la formation.
- Chaque participant définit un plan d'action pour les 30 jours à venir.

Modalités et délais d'accès
L' accès de nos formations peut être initié, soit par le dirigeant, soit par l'employeur, soit par le salarié avec l'accord de ce dernier. L'intégration se fera 15 jours après contractualisation.

Méthodes pédagogiques
Méthode active, participative et interrogative. Le stagiaire est au cœur du processus de la formation. Il est acteur de son parcours.

Modalités d'évaluation
Avant le démarrage de la formation : un échange avec notre formateur ou formatrice sera nécessaire afin de recenser en détail vos besoins et vos attentes de la formation.
Pendant la formation : Plusieurs exercices possibles vous seront proposés pendant la formation (étude de cas, mise en pratique...)
Après la formation : la formation se clôture avec un test de fin de formation, il peut avoir la forme d'un QCM ou d'un cas pratique.

Information sur la certification : Aucune certification, à la fin de la formation vous recevrez une attestations de fin de formation et le certificat de réalisation.

Modalités de la formation
La formation peut être réalisée à distance, au sein des locaux de l'entreprise, dans les locaux de l'organisme de formation ou conçue sur mesure.

Accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap
Tous nos formateurs, de par leurs expériences sont sensibilisés aux situations de handicaps. Nous veillons au respect des conditions d'accueil des publics concernés et étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation.

Pour toute question concernant une situation de handicap, quelle qu'elle soit, et pour évaluer et anticiper les aménagements nécessaires à votre participation, vous pouvez prendre contact avec Ahmet ECIR - concept2a@hotmail.fr - 03 88 78 32 43

Contacts
Pour toute renseignement concernant la formation ou ses modalités, vous pouvez contacter :
Ahmet ECIR - concept2a@hotmail.fr - 03 88 78 32 43

Tarif (forfait/coût) : A partir de 500€ net de TVA en modalité inter entreprises

Indicateur :
- Nombre des stagiaires formés : 5
- Taux de satisfaction des stagiaires : 99,64 %