

TECHNIQUES DE VENTE

Introduction à la Formation

Explorez les clés pour améliorer les pratiques de vente et renforcer les compétences des forces commerciales, tant dans le secteur B to B que B to C. Cette formation immersive propose une approche participative pour une assimilation optimale des outils.

Objectifs

- ✓ Affiner les techniques de vente pour les forces commerciales.
- ✓ Impliquer activement les participants dans la construction et l'application d'outils pratiques.

Jour 1 Durée : 6h00

Contenu/Concepts Clés :

- La Boîte à Outils du Vendeur
- SONCAS et AIDA
- Le BAC (Bénéfice, Avantage, Caractéristiques) et la logique de vente
- Le Selling Model en 5 étapes

Méthodes et Moyens Pédagogiques :

- Formalisation des attentes des apprenants
- Courbe d'apprentissage
- Réflexion en groupe sur les motivations d'achat
- Recherche du SONCAS par les participants
- Clés de la vente selon AIDA
- Concept du BAC et découverte des bénéfiques clients
- Feedback des participants
- Elaboration du sellogramme (exercice en sous-groupe)
- Notion de contre-bénéfice
- Construction d'argumentaires de vente en sous-groupe
- Étapes de la vente et résultats attendus à chaque étape



Durée

3 Jours



Population cible

Chargé de clientèle ou commercial
(B to B et B to C)



TECHNIQUES DE VENTE

Jour 2 Durée : 6h00

Contenu/Concepts Clés :

- Les Facteurs d'Influence dans la Vente
- Préparation de l'entretien de vente
- Lien émotionnel
- Cascade des Oui
- Découverte des bénéfices

Méthodes et Moyens Pédagogiques :

- Bilan de la première journée
- Stratégie de communication vente
- Réflexion en groupe sur les facteurs d'influence
- Travail en binôme sur les objectifs de la préparation et les intentions
- Débriefing en grand groupe
- Méthode de préparation : intention/effet et analyse du gap par les facteurs d'influence
- Relation positive et lien émotionnel
- Accroche dans la cascade des Oui
- Écoute active : reformulation, accusé de réception positive, relance et synthèse, utilisation des silences et de la gestuelle
- Préparation de scénarios
- Jeu de rôles pour détecter le bénéfice client grâce à l'écoute active (sous-groupes de 3)

Jour 3 Durée : 6h00

Contenu/Concepts Clés :

- Argumentation
- Traitement des objections
- Closing et lecture de l'accord
- Suivi post-vente / Analyse et feedback

TECHNIQUES DE VENTE

Jour 3 Durée : 6h00

Méthodes et Moyens Pédagogiques :

- Bilan de la première journée
- Réflexion en groupe sur l'adaptabilité et la flexibilité pour réussir la vente
- Vente émotionnelle par l'argument bénéfique
- Recherche des objections
- Reprise des scénarios du jour 2 avec ajout des objections
- Jeu de rôles pour détecter, argumenter et répondre aux objections (sous-groupes de 3)
- Débriefing en grand groupe
- Questionnement du oui et recherche de l'accord
- Analyse à chaud et suivi post-entretien
- Auto-évaluation
- Mise en œuvre du PAP (Plan d'Amélioration Personnel)
- Bilan de la formation et axes de progrès

En clôture de ces trois jours intenses, vous aurez acquis des outils essentiels pour exceller dans l'art de la vente.

En construisant vos propres stratégies et en pratiquant activement, vous êtes prêts à transformer chaque interaction en succès commercial.

Cette formation dynamique et participative a ouvert des perspectives nouvelles.

Si vous aspirez à propulser vos résultats de vente et à créer des relations clients durables, ne manquez pas l'opportunité de participer à cette formation.

Investissez dans votre réussite commerciale dès maintenant !