



PROGRAMME DE FORMATION

(Mise à jour le 01/03/2023)

TECHNIQUES DE VENTE

REFERENCE :
TECHVEN1

DUREE:
A définir

PUBLIC VISE:
Commerciaux
Managers
Acheteurs
Vendeurs

Tarif :
Sur devis ou
nous
contacter

La prospection et l'obtention d'un rendez-vous avec un responsable :

Obtenir la recommandation par le client : structurer une référence active

Identifier les bénéfices que retire votre interlocuteur de passer du temps avec vous

Lui communiquer ce bénéfice avec enthousiasme

Acquérir la confiance dès les premières minutes de l'entretien

La règle des 4 x 20

L'importance du non-verbal

Les attitudes naturelles

Faire face à une attitude de réserve et de repli

Découvrir :

Que découvrir ? Stratégie, organisation, données techniques

Identifier le réseau d'influence

Détecter les besoins fonctionnels

Cerner les motivations de votre interlocuteur

Utiliser les outils de la découverte : questions, empathie, écoute active, reformulation

Identifier le style de communication de son interlocuteur et s'y adapter

PRE REQUIS:
Aucun

**MOYENS
PEDAGOGIQUES:**
Support de cours
Mise en situation

**Modalités
d'évaluation :**
QCM
Mise en pratique

**Délai accès
formation :**
Démarrage de la formation au minimum 1 mois après la signature du contrat avec un délai de rétractation de 11 jours ouvrés

Objectifs :

- ✓ Améliorer l'efficacité de sa prise de contact
- ✓ Approfondir sa collecte d'informations stratégiques
- ✓ Déceler les signaux d'achat pour bien conclure vente

PAGE:
1/1