

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux | Niveau 1

3 jours (21h)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 29/01/2025

À partir de 1320€ NET

Parcours négociation commerciale - phase 1 - Techniques de vente

Objectifs

- Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur
- Structurer les étapes de l'entretien vente
- Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion

Compétences visées

- Mener un entretien de vente de la prise de contact jusqu'à la conclusion

Public

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente

Prérequis : Aucun prérequis

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Préparation : la méthode P4C (préparation, contact, convaincre, connaître, conclure)

- Identifier les éléments à rechercher : les informations nécessaires sur le client et sur le marché
- Utilisation des réseaux sociaux et des outils web
- Les comportements clients et la typologie des clients
- Définir ses objectifs
- Préparer les arguments et les leviers à utiliser, les différents scénarii possibles

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux | Niveau 1

- L'écoute : verbale et non verbale
- L'impact des mots utilisés
- S'adapter à son interlocuteur et à son mode de fonctionne

Contact accueil

- Règle de 4x20
- Méthode PTOPP (Présentation Thème Objectif Procédure Point Client)

Découverte et écoute client/prospect

- Identifier les attentes du client/prospect - Communication verbale et non verbale
- Comprendre les comportements du client
- Écouter ce qui est dit et surtout le non-dit
- Être à l'écoute du client avec objectivité
- Créer l'empathie
- Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
- Recueillir les informations essentielles
- Repérer les freins et les points de blocages
- Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
- Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
- Comprendre les enjeux du client
- La reformulation pour s'assurer d'une bonne compréhension et avancer

Argumentation

- Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt
- Valoriser son offre
- Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
- Adopter la bonne posture

Traiter les objections

- Définition de l'objection
- Typologie des objections
- Méthode de traitement de l'objection
- Développer des arguments percutants
- Impliquer le client dans l'argumentation
- Mettre en avant les intérêts du client




















Conclure et consolider sa vente

- A quel moment conclure la vente/ la négociation ?

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux | Niveau 1

- Détecter les signaux d'accord, d'achat.
- Les différentes méthodes pour conclure une négociation
- Les méthodes d'aide à la décision
- Investir sur la suite de l'entretien

Dates & lieux

-  06, 07 et 10 mars 2025
-  Le Mans
-  1320.00
-  14, 20 et 24 mars 2025
-  Nantes / St-Herblain
-  1320.00
-  02, 03 et 11 juin 2025
-  Laval
-  1320.00
-  18, 24 et 25 juin 2025
-  Nantes / St-Herblain
-  1320.00
-  10, 13 et 24 juin 2025
-  Angers
-  1320.00
-  22, 23 et 29 septembre 2025
-  Angers
-  1320.00
-  10, 13 et 15 octobre 2025
-  Nantes / St-Herblain
-  1320.00
-  03, 04 et 17 novembre 2025
-  Laval

Techniques de vente | Maîtriser les fondamentaux | Niveau 1

€ 1320.00

01, 02 et 03 décembre 2025

La Roche sur Yon

€ 1320.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel.

- Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiques
- Une ergonomie simple et adaptée
- Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé et début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.