

# Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

3 jours (21H)  
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 06/04/2023

**1200€ 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

# Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

- 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 ?


# Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

- 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

 02, 09 et 14 février 2023


 Angers

 07, 08 et 09 mars 2023


 Laval

 10, 13 et 20 mars 2023


 Le Mans


 07 et 21 septembre 2023 + 05 octobre 2023


 Angers

 15, 18 et 25 septembre 2023

 Le Mans

 02, 03 et 06 Octobre 2023

 Nantes

 02, 03 et 04 octobre 2023

 Laval

## 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.

# Maîtriser les techniques fondamentales de la vente



## 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.



## 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.