Techniques de vente - Niveau 1

★★★★★

CV-66 **2 Jours (14 Heures)**

Description

Pour réussir vos entretiens de vente, cette formation aux techniques de vente vous fait découvrir et maîtriser les 7 réflexes gagnants de la vente, la méthode à mettre en œuvre auprès des clients dès le retour sur le terrain, en face-à-face ou à distance !

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Tout commercial B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.

Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.

Pour les commerciaux sédentaires,

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour faire vivre une expérience client mémorable.

Programme de la formation

RÉFLEXE I : CERNER les attentes clients dans sa démarche commerciale

- S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients BtoB.
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente.
- Séquence 'vos clients sont dans la salle'.

RÉFLEXE II : CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
- Collecter les informations en amont : Web, réseaux sociaux.
- Training 'trouver l'information'.

RÉFLEXE III : CONTACTER pour enclencher le dialogue

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante.
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
- Créer l'interaction avec le client.
- Training 'la prise de contact'.

RÉFLEXE IV : CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
- Déterminer les motivations réelles.
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.
- Training 'les meilleures questions'.

RÉFLEXE V : CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter

- Construire et présenter des arguments percutants.
- Valoriser son prix.
- Répondre en souplesse aux objections du client.
- Training 'argumentation' et 'objections'.

RÉFLEXE VI : CONCLURE la vente pour emporter la commande

- Saisir le bon moment pour conclure : les 'feux verts' de la conclusion.
- Engager le client à l'achat.
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels.
- Cas pratique sur toutes les étapes de la vente.

RÉFLEXE VII : CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client

- Assurer le suivi après la vente.
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.
- Vidéo repère des bonnes pratiques de vente.