

Techniques de vente - Niveau 2



CV-66 2 Jours (14 Heures)



Description

Cette formation aux techniques de vente pour commerciaux ayant déjà une bonne pratique ouvre de nouvelles perspectives pour améliorer son taux de transformation. Vous hésitez entre niveau 1 et niveau 2 : Évaluez-vous.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, faisant de la vente en face-à -face, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect.
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation client.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

Programme de la formation

Adapter son approche commerciale aux besoins client

- Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect.
- Repérer les situations de vente.
- Adopter le réflexe vente AGILE.
- Mise en situation Exercice de découverte.

Co-construire la solution : la vente conseil

- Faire exprimer le besoin client.
- Découvrir les besoins implicites.
- Construire avec le client la solution la plus adaptée.
- Aider à prendre sa décision.
- Mise en situation Entraînement : les questions impliquantes.

Créer le besoin : la vente persuasive

- Faire la différence rapidement avec la 'bande annonce'.
- Faire prendre conscience de problèmes à venir.
- Montrer les risques pour le client d'une non-action.
- Donner envie de changer.
- Mise en situation Entraînement : créer le besoin.

Se différencier par son expertise : vente réactive

- Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande.
- Se différencier avec l'argumentation concurrentielle.
- Résister aux demandes du client.

Accélérer l'envie de changer : la vente créative

- Mise en situation Entraînement : argumentation concurrentielle Créer la solution appropriée.
- Accélérer le besoin de changer : les effets d'éloquence.
- Dépasser les ultimes réticences.
- Mise en situation Jeu de la persuasion.