

Techniques de Vente

Durée : 14 heures

Prix : 4000€

Objectifs de la formation

- Maîtriser les techniques de vente avancées pour augmenter les performances commerciales
- Acquérir des compétences stratégiques en négociation et en conclusion de ventes
- Savoir adapter les méthodes de vente aux différents types de clients
- Être capable de maximiser la satisfaction et la fidélisation client

Programme détaillé

Psychologie de la Vente (3h)

Objectif : Comprendre les mécanismes psychologiques de la vente pour influencer positivement les décisions d'achat

- Analyse des motivations d'achat : identifier les besoins et désirs des clients
- Techniques de persuasion : principes de la persuasion et leur application dans le processus de vente
- Gestion des objections : stratégies pour anticiper et répondre efficacement aux objections des clients

Techniques de Prospection (3h)

Objectif : Savoir prospecter efficacement pour élargir la base de clients potentiels

- Identification des prospects : méthodes pour identifier et qualifier les prospects
- Approches de prospection : utilisation de différents canaux de prospection (téléphone, email, réseaux sociaux)
- Planification de la prospection : établir un plan de prospection structuré et mesurable

Présentation et Argumentation Commerciale (4h)

Objectif : Maîtriser l'art de la présentation et de l'argumentation pour convaincre les clients

- Construction du pitch de vente : éléments clés pour une présentation efficace et percutante
- Techniques d'argumentation : structurer et présenter des arguments convaincants
- Utilisation des supports de vente : créer et utiliser des supports visuels pour renforcer l'argumentation

Négociation Avancée (4h)

Objectif : Acquérir des compétences avancées en négociation pour conclure des ventes avantageuses

- Stratégies de négociation : techniques pour mener des négociations gagnant-gagnant
- Gestion des concessions : savoir faire des concessions tout en préservant la valeur de l'offre
- Conclusion de la vente : techniques pour finaliser la vente et obtenir l'engagement du

client

Modalités d'évaluation

- Mises en situation pratiques
- Jeux de rôle
- Exercices d'application
- Évaluation continue

Validation : Attestation de formation aux techniques de vente avancées

Points forts

- Formation avancée avec cas pratiques
- Focus sur la psychologie de vente
- Techniques de négociation avancées
- Approche orientée résultats

Informations complémentaires

Prérequis : Expérience commerciale recommandée

Public cible : Commerciaux expérimentés souhaitant perfectionner leurs techniques de vente

CA Conseils
3 impasse jean Beausire 75004 PARIS
Téléphone: 0619346451
Siret : 82056417700013 RCS PARIS
NDA: 11755674975 auprès du préfet de la Région Île-de-France