

Techniques de Vente

Durée : 7 heures

Prix : 2000€

Objectifs de la formation

- Acquérir les compétences fondamentales en techniques de vente
- Identifier les besoins des clients
- Développer une argumentation commerciale efficace
- Conclure des ventes de manière professionnelle et éthique

Programme détaillé

Introduction aux fondamentaux de la vente (2h)

Objectif : Maîtriser les concepts de base de la vente et comprendre le processus d'achat du client pour optimiser les interactions commerciales dès les premiers échanges

- Les principes de la vente : Exploration des différentes étapes du processus de vente, en mettant l'accent sur l'importance de chaque phase, de la préparation et la recherche, à l'approche du client, jusqu'à la négociation et le suivi après-vente. Discussion sur l'évolution de la vente dans un contexte numérique

- Comprendre le client : Méthodes pour cerner les besoins explicites et implicites des clients à travers l'écoute active et l'analyse comportementale. Techniques pour établir un rapport de confiance et adapter son discours en fonction du profil du client

- La communication en vente : Fondamentaux de la communication persuasive, incluant le langage corporel, le ton de la voix, et l'art de poser des questions qui encouragent le client à s'ouvrir et à partager ses besoins. Stratégies pour utiliser le storytelling dans sa démarche commerciale

Techniques de prospection et d'approche client (2.5h)

Objectif : Savoir identifier et attirer de nouveaux clients à travers des techniques de prospection modernes et efficaces, en utilisant tant les canaux traditionnels que numériques

- Stratégies de prospection : Comparaison des méthodes traditionnelles et numériques de prospection, incluant le cold-calling, le mailing, les réseaux sociaux, et le content marketing. Analyse des avantages et des inconvénients de chaque méthode

- L'approche client : Techniques pour créer une première impression positive, établir le contact initial et susciter l'intérêt. Pratiques pour une prise de contact efficace, en évitant les erreurs communes qui peuvent aliéner les prospects

- Utilisation des réseaux sociaux : Stratégies pour bâtir et entretenir une présence en ligne qui attire et engage les clients potentiels. Utilisation des outils d'analyse pour cibler et atteindre efficacement son audience sur les plateformes clés comme LinkedIn, Facebook, et Instagram

Argumentation et conclusion de la vente (2.5h)

Objectif : Être capable de construire une argumentation commerciale convaincante, personnalisée pour chaque client, et maîtriser les techniques de closing pour concrétiser les ventes

- Techniques d'argumentation : Elaboration de messages clés basés sur les bénéfices produits/services, en se concentrant sur la valeur ajoutée pour le client. Utilisation de techniques de persuasion éthiques pour renforcer l'argumentaire de vente
- Gérer les objections : Identification des objections les plus courantes et méthodes pour les anticiper et y répondre de manière constructive. Pratiques pour transformer les objections en opportunités de vente
- La conclusion de la vente : Techniques de closing efficaces, incluant la méthode du "summary close", le "now or never close", et le "value-added close". Stratégies pour reconnaître les signaux d'achat et savoir quand conclure la vente, tout en assurant un suivi de qualité pour fidéliser le client

Modalités d'évaluation

- Mises en situation pratiques
 - Jeux de rôle
 - Exercices d'application
 - Évaluation continue
- Validation : Attestation de formation aux techniques de vente

Points forts

- Formation pratique avec cas concrets
- Techniques immédiatement applicables
- Approche moderne incluant le digital
- Focus sur l'éthique commerciale

Informations complémentaires

Prérequis : Aucun prérequis spécifique

Public cible : Commerciaux débutants ou confirmés souhaitant améliorer 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