

# 1) MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

## Objectifs

- Il s'agit de se perfectionner (en présentiel et/ou en Visioconférence) sur les fondamentaux de la Vente et de la maîtrise de la Relation commerciale face à un Prospect.
- Cette formation vous permet de vous familiariser avec l'ensemble des outils et techniques de la relation commerciale dans un contexte de prospection, identifier de nouveaux potentiels et besoins Clients, argumenter certaines offres, négocier, conclure...
- Il s'agira de structurer vos entretiens pour analyser efficacement les situations, les besoins de vos nouveaux interlocuteurs (nouvelles cibles à contacter) et conclure avec succès vos entretiens.

Public concerné	Lieu	Durée	Prix
Dirigeant commercial, Cadre commercial ou Commerciaux itinérants ou sédentaires (télévente) Toute personne souhaitant maîtriser ou perfectionner ses Techniques de Vente	A définir	2 jours	400 € ht / j / stagiaire  Intra : à définir

## Programme

### MODULE 1 : Autodiagnostic / Image de soi

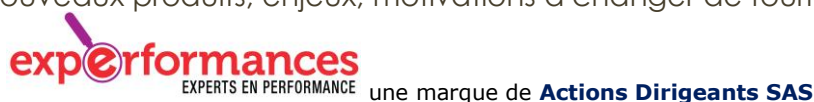
- Auto-diagnostic / positionnement commercial.
- Langage, attitudes et comportement commercial
- Qualités personnelles à développer et Etat d'esprit : curiosité, souplesse, empathie, aisance relationnelle, positif et optimiste, enthousiasme...
- Plan de progrès individuel : PPI
- 

### MODULE 2 : Démarche commerciale

- Comment approcher ses interlocuteurs cibles ?
- A quel moment ?
- Comment solliciter un entretien ? approche physique, téléphonique ?
- Les techniques de questionnement, d'écoute.
- Comment préparer son RDV

### MODULE 3 : Se perfectionner aux Techniques de Vente.

- Savoir présenter l'entreprise de façon valorisante
- L'identification du Client (spécificités métiers / activités, organisation, environnement, habitudes, politique achats, attentes, circuit de décision...) : savoir poser les bonnes questions de découverte.
- La découverte de votre interlocuteur (profil, attentes, fonctionnement...) :
- Savoir présenter ses atouts / son offre / sa valeur ajoutée, en quelques minutes
- L'identification des besoins (techniques, services, dysfonctionnements, problèmes à résoudre, insatisfactions, nouveaux produits, enjeux, motivations à changer de fournisseur ...)



**Siège social :** 6 quai Jean Moulin – 69001 Lyon

Tél : 04 28 29 90 75 E-mail : [slod@exp@performances.fr](mailto:slod@exp@performances.fr)

## Programme (suite)

- Argumenter son offre / ses variantes.
- Les règles d'or pour écarter les objections.
- La défense du prix et des marges : les bases de la négociation (défendre son offre, influences et pouvoirs, stratégie du petit pas, concessions / contreparties, ...)
- La conclusion : le choix du moment, la maîtrise de l'impact.

### MODULE 4 : Optimiser son organisation- sa gestion du temps

- Gestion de la semaine et des priorités
- Intégration de la prospection dans son planning
- Procédures/synthèse d'actions/ reporting / ratios d'activité
- « Revisiter » Devis, propositions commerciales, supports commerciaux...
- Echange et Partage des informations / travail en réseau et CRM
- Les principaux outils commerciaux.

Pédagogie	Modalités d'évaluation	Prérequis
<ul style="list-style-type: none"><li>• Le <b>contenu opérationnel</b> pour une mise en œuvre immédiate</li><li>• Mise en avant de l'échange des rôles animateur / stagiaire.</li><li>• Application en <b>coaching individualisé</b></li><li>• Formation dispensée par un intervenant ayant plus de <b>20 ans d'expérience</b> en Formation et accompagnement d'équipes commerciales.</li><li>• Les livrets pédagogiques, mémo flash remis à chaque stagiaire.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Formation à pédagogie active</b> alliant la théorie et la mise en pratique. Retours d'expérience, cas réels d'entretiens de vente – Prospects et Clients.</li><li>• Mise en application / simul vidéo</li><li>• Possibilité de coaching / accompagnement terrain</li><li>• Retours sur les ratios clés du succès : rdv / vente, CA et marges.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Néant</b></li></ul>