

# Les Techniques de vente

## Module 1



### CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

### \* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier son rôle et mission de conseiller(e) de vente en disposant d'outils des techniques de vente indispensables pour accroître ses compétences au quotidien.
- Développer son pouvoir de persuasion en menant une argumentation produit pertinente.
- Maîtriser les techniques d'écoute active, intégrer les comportements appropriés pour convaincre le client dans toutes les situations.

### \* STAGES Inter-Entreprises

Budget :

Durée :

Variable selon le niveau initial

### \* Dates et Lieux

Centre d'Agde

A définir

Centre de Béziers

A définir

Entrée / Sortie permanente

### \* Modalités

En présentiel/individuel

En présentiel/collectif

En distanciel /synchrone

En distanciel/asynchrone

### \* PROGRAMME

#### Comprendre l'acte d'achat

- De la motivation d'achat à la décision, d'achat, la psychologie de l'acheteur, les facteurs de l'offre commerciale, l'influence du vendeur dans l'acte d'achat

#### Les éléments de base de la communication

- Transmettre un message clair, écouter activement
- Questionner : les types de questions
- Reformuler : les types de reformulation,
- Le verbal et le non-verbal comment communique-t-on ?

#### Les différentes étapes de la vente

- La prise de contact, la préparation.
- Le contact physique, le premier contact, la présentation, la transmission d'un sentiment positif
- Le contact téléphonique : quelques règles simples, la découverte du client, des besoins et de la motivation

#### L'argumentation

- La préparation
- Les bases de l'argumentation : les 3 concepts importants, avantages, caractéristiques techniques bénéfiques, les types et la structure de son argumentation en fonction du client

#### Les objections

- Identifier et traiter Les types d'objections
- Cas particulier : le prix, comment le présenter avantageusement ?
- La conviction, un atout vitale

#### La conclusion de la vente

- Choisir le bon moment, les mots
- La mise en confiance
- Les signaux d'achat
- Terminer un entretien

#### Gérer la non vente

- Une porte de sortie
- Rebondir sur une prochaine rencontre

#### Synthèse

- Ce que professionnel veut dire

### PUBLIC

Toute personne en contact avec des clients sur une surface de vente

### NIVEAU REQUIS

Aucun

### METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative  
Alternance d'apports théoriques et pratiques