

Les Techniques de vente- Module 1



CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer les compétences dans le domaine de la vente en appliquant les techniques appropriées afin d'augmenter le chiffre d'affaires et de répondre aux besoins de la clientèle

* PROGRAMME

* 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

I. Prendre conscience de ses connaissances

- Diagnostic : chaque participant identifie ses points forts et ses axes d'amélioration grâce à un test de positionnement

⇒ Mobiles d'achats à identifier
⇒ Objections sincères ou non sincères à différencier

- Proposition de produits complémentaires
 - Connaître toutes les techniques
 - Utiliser la bonne technique dans l'étape de vente correspondante
 - Entraînement : Exercice sous forme de QCM

II. Structurer l'entretien de vente

- Identifier et hiérarchiser les 7 étapes de la vente (Méthode interrogative)
 - ⇒ Accueillir la clientèle
 - ⇒ Rechercher les besoins et reformuler
 - ⇒ Proposer des produits ou services adaptés
 - ⇒ Argumenter
 - ⇒ Répondre aux objections
 - ⇒ Conclure la vente et proposer un ou des produits complémentaires
 - ⇒ Prendre congés
 - Analyser chaque étape
 - Entraînement : exercice sur la compréhension et les connaissances

IV. Evaluation des acquis : Jeu de rôle

- Mobiliser des connaissances et des stratégies dans une situation de vente
- Analyser sa pratique professionnelle
- Mise en place de plans d'actions
- Grille d'évaluation et synthèse finale

III. Définir les différentes techniques de vente

- ⇒ Accroches ouvertes
- ⇒ Techniques de questionnement ciblé
- ⇒ Méthode CAP pour construire un argument de vente

V. Utiliser des outils complémentaires à l'entretien de vente

- Fiche technique

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