

Les Techniques de vente

Module 2

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 appro-

* 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

Analyse de la pratique professionnelle

- L'explicitation sur les situations vécues lors des entretiens de vente
- Savoir émettre des hypothèses
- La prise de recul pour analyser ses points forts et ses axes de progression
- La gestion des priorités (manutention et disponibilités clientèle)

Révision des fondamentaux de la vente

- Les 7 étapes de la vente
- Rappel sur les qualités requises pour un(e) conseiller(e) en vente
- Les caractéristiques de chaque étape
- Classement des étapes cruciales
- L'attitude, le positionnement et le comportement à adopter
- Les bons et mauvais réflexes dans la vente

Stratégie et techniques de vente

- Les techniques d'approches ouvertes
- L'analyse du comportement d'achat
- Le questionnement ciblé

- La connaissance de la motivation d'achat
- La connaissance des produits et leurs caractéristiques
- La réponse aux objections
- La technique de conclusion
- La fidélisation
- La communication à adapter selon l'interlocuteur
- L'écoute active pour se synchroniser
- Entraînement : exercices sur la compréhension

Evaluation des acquis : Jeu de rôle

- Mettre en place son propre processus d'apprentissage
- Mobiliser des connaissances par la mise en pratique
- Adopter des stratégies dans une situation de vente
- Analyser sa pratique professionnelle
- Grille d'évaluation

PUBLIC

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

NIVEAU REQUIS

Les techniques de vente Module 1

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et participative
Alternance d'apports théoriques et pratiques