

## TECHNIQUE DE VENTE

<b>Réf</b> RMETTECHVENP-IPO14	<b>Modalité</b> Présentiel	<b>Durée</b> 2.0 jour(s) - 14.0h	<b>Nb stagiaires</b> 8
----------------------------------	-------------------------------	-------------------------------------	---------------------------



### OBJECTIFS

Faire monter en compétences les fonctions commerciales ou technico-commerciales pour les aider à acquérir ou renforcer leur méthodologie et efficacité



### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Public

Fonctions commerciales, soucieuses d'optimiser leurs chances de succès sur les affaires et améliorer la professionnalisation de leur approche commerciale

#### Pré-requis



### CONTENU

#### 1. Première étape

- Créer un climat de confiance, une étape clé de la vente
- Savoir être et savoir-faire, un subtil équilibre
- Travail sur la présentation suivant les contextes de prise de contact

#### 2. Deuxième étape

- Ecoute active et signaux faibles
- Savoir questionner pour mieux argumenter.
- Evaluer les motivations personnelles, les gains pour les interlocuteurs

#### 3. Troisième étape

- Comprendre les étapes dans un processus d'achat
- Construire une offre à valeur ajoutée perçue par le prospect
- Présenter son offre, sa solution
- Adapter son discours

#### 4. Quatrième étape

- Argumenter avec empathie
- Hiérarchiser et traiter les objections
- La boîte à outils de la négociation/ réduire les écarts.
- Conclure efficacement



## PÉDAGOGIE

Alternance d'apports méthodologiques et théoriques  
Mises en situation



## GESTION DES ACQUIS

### Méthodes d'évaluation

- Evaluation pré-formative : évaluation des compétences actuelles via la grille d'auto-positionnement remplie avant la formation
- Evaluation de suivi : évaluation du développement des compétences via la grille d'auto-positionnement remplie à l'issue de la formation
- Evaluation de satisfaction

### Validation des acquis

Attestation de fin de formation REZO.



## FORMATEUR ET PARTENAIRE

Formateur Consultant expert en stratégie / techniques commerciales



## ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les solutions d'aménagement.