

# Formation Techniques de Vente - Niveau 1

Découvrez et maîtrisez les 7 réflexes gagnants de la vente, pour des entretiens réussis en face-à-face ou à distance.

Finançable

OPCO

**2 jours**

Présentiel ou distanciel

**1 479 €<sup>HT</sup>**

Niveau : Fondamental

## Objectifs

- Comprendre les nouvelles attentes et parcours clients en B to B.
- Maîtriser les différentes étapes du processus de vente.
- Cibler efficacement un client ou prospect pour des rendez-vous utiles.
- Développer des compétences de prise de contact, de découverte des besoins, d'argumentation, de conclusion, et de consolidation de la relation.
- Adapter les techniques de vente aux nouveaux parcours d'achat.

## Pour qui ?

- Toute personne souhaitant orienter sa carrière vers un métier commercial.
- Commerciaux B to B, Commerciaux sédentaires

## Prérequis

Aucun prérequis.

## Programme

### 1 - Cerner les Attentes Clients et le Parcours Client

- Compréhension des nouveaux parcours clients.
- Intégration des différentes étapes du processus de vente.

### 2 - Cibler son Client ou Prospect pour un Rendez-vous Utile

- Fixation d'objectifs ambitieux et réalistes.
- Collecte d'informations via le digital : Web, réseaux sociaux.

### 3 - Contacter pour Enclencher le Dialogue

- Création d'une prise de contact positive et motivante.
- Utilisation d'une accroche vendeuse.
- Création d'interaction avec le client.

### 4 - Connaître les Besoins du Client pour Adapter son Offre

- Exploration complète de la situation et des besoins du client.
- Détermination des motivations réelles.
- Questionnement du client avec techniques et bonnes pratiques.
- Reformulation de la compréhension du besoin.

### 5 - Convaincre des Bénéfices de l'Offre pour Persuader d'Acheter

- Construction et présentation d'arguments percutants.
- Valorisation du prix.
- Réponse souple aux objections du client.

### 6 - Conclure la Vente pour Emporter la Commande

- Identification du bon moment pour conclure.
- Engagement du client à l'achat.
- Verrouillage des étapes suivantes et des engagements mutuels.
- Cas pratique sur toutes les étapes de la vente

### 6 - Consolider la Relation pour Mieux Fidéliser le Client

- Poursuite de l'expérience client après la vente.
- Maintien dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.