

# Techniques de Vente - Niveau 2

Maîtrisez l'art de convaincre et excellez dans la vente avec des compétences avancées.

Finançable

OPCO

**2 jours**

Présentiel ou distanciel

**1 479 €<sup>HT</sup>**

Niveau : Avancé

## Objectifs

- Maîtriser les techniques d'analyse approfondie des besoins clients.
- Savoir utiliser des stratégies avancées pour conclure des ventes.
- Gérer de manière efficace les objections complexes.
- Intégrer les outils technologiques modernes dans le processus de vente.
- Développer des compétences relationnelles pour fidéliser la clientèle.

## Pour qui ?

Professionnels de la vente ayant déjà une expérience et souhaitant perfectionner leurs compétences.

## Prérequis

Avoir suivi la formation «Techniques de Vente - Niveau 1» ou posséder un niveau de connaissance équivalent.

## Programme

### 1 - Analyse approfondie des besoins clients

- Comprendre les méthodes avancées de recherche des besoins spécifiques.
- Utilisation des techniques d'entretien pour extraire des informations cruciales.
- Analyse des signaux d'achat et identification des motivations profondes des clients.

Cas pratiques : simulation d'entretiens de vente avec des scénarios complexes.

### 2 - Stratégies avancées de closing

- Exploration des différentes techniques de closing adaptées à divers scénarios.
- Maîtrise des signaux d'achat et timing optimal pour conclure une vente.
- Développement de scénarios de closing personnalisés.

Entraînements pratiques : simulation de closes en situations réelles.

### 3 - Gestion des objections complexes

- Identification des objections avancées et techniques de prévention.
- Stratégies pour transformer les objections en opportunités de vente.
- Construction de réponses personnalisées et impactantes.
- Jeux de rôle : gestion d'objections complexes en temps réel.

### 4 - Utilisation efficace des outils technologiques dans la vente

- Exploration des dernières technologies de vente et de gestion de la relation client.
- Intégration de logiciels CRM avancés et plateformes de vente en ligne.
- Utilisation de l'analyse de données pour optimiser les processus de vente.

Études de cas : mise en œuvre pratique des outils technologiques.

### 5 - Développement de relations clients à long terme

- Stratégies de fidélisation et de gestion de la relation client à long terme.
- Communication proactive et suivi personnalisé.
- Construction d'une approche client-centrée et adaptative.
- Élaboration d'un plan de fidélisation personnalisé pour chaque participant.