

Les techniques de vente niveau 2 Réf : COFC008

Évaluation qualitative de fin de stage Formation délivrée en présentiel ou à distance

Objectifs de la formation :

Perfectionner et approfondir ses techniques de vente
Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect
Adapter ses techniques de vente à chaque situation client
Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

Durée de la formation :

14 heures

Niveau requis pour la formation :

Il est conseillé d'avoir une bonne pratique des techniques de vente ou de suivre le module de préparation « Techniques de vente – Niveau 1 »

Public concerné :

Toute personne ayant une mission commerciale

Les + de la formation :

Parcours de « form'action », les stagiaires sont formés et accompagnés dans la mise en pratique immédiate de la formation dans leurs contextes professionnels
Questionnaire positionnement initial
Nombreux exercices pratiques et repris dans une dynamique de groupe positive et exigeante
Echanges de bonnes pratiques et astuces
Mise en pratique immédiate des techniques proposées
Une formation en groupe de 10 personnes au maximum

Contenu de la formation :

1/ En amont du présentiel

Un auto-diagnostic

Un premier outil pour comprendre l'acheteur

Montrer les risques pour le client d'une non-action

Donner envie de changer

2/ Adapter son approche commerciale aux besoins client

Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect

Repérer les 4 situations de vente

Adopter le réflexe vente AGILE

Exercice de découverte

3/ Co-construire la solution : la vente conseil

Faire exprimer le besoin client

Découvrir les besoins implicites

Construire avec le client la solution la plus adaptée

Aider à prendre sa décision

Entraînement : les questions impliquantes

4/ Créer le besoin : la vente persuasive

Faire la différence rapidement avec la « bande annonce »

Faire prendre conscience de problèmes à venir

Les techniques de vente niveau 2

Réf : COFC008

Entraînement : créer le besoin.

5/ Se différencier par son expertise : vente réactive

Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande

Se différencier avec l'argumentation concurrentielle

Résister aux demandes du client

Entraînement : argumentation concurrentielle

6/ Accélérer l'envie de changer : la vente créative

Créer la solution appropriée

Accélérer le besoin de changer :

– les effets d'éloquence

Dépasser les ultimes réticences

Jeu de la persuasion

7/ Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

Les techniques de vente niveau 2 Réf : COFC008

Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou à distance (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthodes démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en œuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs PC, tablettes, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.

Tarif : Consulter le catalogue de notre site web www.acco-form.fr ou sur mon compte formation