



TECHNIQUES DE VENTE

S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B

- Acquérir les techniques et outils de la vente
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente



Public visé

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial
- Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les «fondamentaux» des techniques de vente et des attitudes commerciales



Durée

- 1 journée (7 heures)



Lieu de la formation

Site de Poitiers

Maison de la Formation
ZI de la République - 120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun

Espace Formation
1 avenue de la Coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace - 70 rue de Concise
86500 Montmorillon



Contact

fcccivf@mdf86.net
05 49 37 44 68
www.poitiers.cci.fr

Voie d'accès : Alternance Formation continue Demandeurs d'emploi VAE

Pré-requis

Pour la formation continue

Avoir une première expérience dans les métiers du commerce.

Conditions d'inscription

Pour la formation continue

La formation doit être validée en amont par votre entreprise

Nos points forts

- Apports théoriques et pratiques :
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Travail en groupe
- Étude de cas concrets (exercices, interaction et questions/réponses)
- Partage d'expérience
- Profil de l'intervenant :
- Formateur spécialisé dans l'animation d'une force de vente
- Mémo guide de la formation remis à chacun des participants



TECHNIQUES DE VENTE



Validation

Formation non certifiante
Attestation de formation



Coût de la formation

Salarié, nous consulter



Date de session

Entrée possible en fonction de
la demande et sous réserve d'un
nombre suffisant d'inscrits

Programme et contenu

S'adapter au profil de chaque client

- Identifier les différents types d'interlocuteurs
- Adapter son discours commercial en fonction de la typologie client

Découvrir son client

- Ouvrir le dialogue par un questionnement pertinent
- Améliorer son écoute active par une prise de notes adaptée
- Saisir avec plus de pertinence les mots-clés
- Développer sa capacité d'empathie sans perdre son assertivité
- Maîtriser l'art de la reformulation

Affiner son argumentation

- Rappel des règles d'argumentation : sélection, formulation
- Rappel des deux types de motivations individuelles à prendre en compte
- Mieux systématiser la déclinaison C.A.P
- Evaluer les motivations individuelles dans la partie « bénéfice » pour l'interlocuteur client

Traiter les principales objections

- Les objections réelles
- Les objections prétextes
- Les objections tactiques
- Les objections muettes

Mieux gérer la problématique prix

- Les techniques de négociation de prix
- Utiliser ces techniques en situation difficile et conflictuelle

Conclure l'entretien

- Les techniques de conclusion adaptées aux situations
- Perfectionner ses techniques de conclusion en fonction du sujet du produit / service et de l'interlocuteur



Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap.

Pour connaître la faisabilité de votre

projet de formation, contactez directement notre référent handicap : cciv-formation-handicap@mdf86.net



CCI VIENNE FORMATION

120, rue du Porteau BP 495 - 86012 POITIERS Cedex
Tél : 05 49 37 44 50 E-mail : cciv.formation@mdf86.net
N° déclaration d'activité : 54860109086



www.poitiers.cci.fr/formation

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA VIENNE

Siège social : 7 Avenue du Tour de France
CS 50146 Chasseneuil - 86961 Futuroscope Cedex
Tél : 05 49 60 98 00
SIRET 18860003500144