

Techniques de vente et de négociations commerciales

Date et durée
Code formation : VEN02FR Durée : 3 jours Nombre d'heures : 21 heures
Description
<p>Vous pratiquez la vente mais voulez vendre mieux et plus vite et améliorer votre taux de transformation. Acquérez les techniques de questionnement, d'argumentation et de négociation et apprenez à adapter votre discours à vos interlocuteurs, à répondre aux objections et à conclure.</p> <p>Les meilleurs commerciaux sont ceux qui savent adapter ces méthodes indispensables à une vente réussie ce qui vous permet d'exceller dans toutes les situations et face à tout type de client.</p>
Objectifs
<p>A la suite de la formation, les participants auront acquis des compétences organisationnelles et commerciales ; ils seront opérationnels et progresseront efficacement en situation professionnelle de vente en face à face ; ils proposeront un service optimum à la clientèle et seront à même de mettre en route une stratégie commerciale.</p> <p>A l'issue de la formation les commerciaux sauront :</p> <ul style="list-style-type: none">• Présenter efficacement l'entreprise, ses produits et ses services ;• Organiser de manière efficiente les actions de prospection, le suivi de sa clientèle et sa fidélisation ;• Maîtriser le déroulement de l'entretien de négociation pour vendre plus et développer le réseau de distributeurs ;• Remonter les informations terrain pour faciliter les prises de décisions stratégiques : commerciales et marketing ;• Gérer efficacement les réclamations ;• Développer plus d'assurance pour faire la différence professionnellement, présenter avec plus d'assurance son entreprise, sa politique de distribution, sa vision stratégique.
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques
Pré-requis
Pour suivre cette formation, aucun prérequis n'est nécessaire.
Public
Cette formation s'adresse aux : <ul style="list-style-type: none">• Assistant(e) commercial(e).• Assistant(e) ADV.• Commercial itinérant ou sédentaire.

- Toute personne chargée de vendre ou promouvoir des produits.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Ingénieur Technico-Commercial
Responsable Commercial / Marketing

Programme

Module 1 : Organiser sa prospection et ses tournées commerciales

- Comprendre les enjeux de la mission commerciale et situer son rôle dans l'organisation des ventes
- Cerner les qualités et les styles des négociateurs qui réussissent
- Mettre en place une stratégie de prospection efficace, mieux utiliser son réseau professionnel
- Préparer ses rendez-vous, ses informations et ses outils pour être efficace en entretien
- Avoir un plan de contact précis, se fixer un objectif de réussite avant chaque entretien commercial
- Utiliser efficacement le téléphone pour prospecter et fixer ses rendez-vous

Pratique :

Etudes de cas et exercices pratiques de prise de rendez-vous

Module 2 : Réussir son entretien de vente et sa proposition commerciale

- Instaurer un climat de confiance propice aux affaires dès le début de l'entretien
- Susciter l'intérêt du client, donner une première impression positive en mettant la différenciation et les relations humaines au cœur du processus de vente
- Maîtriser les techniques de communication et d'écoute active
- Poser les bonnes questions pour obtenir les bonnes informations
- Valider la compréhension des messages, adopter une attitude amicale, positive et enthousiaste
- Elaborer une proposition commerciale sur-mesure et personnalisée

Pratique :

Simulations d'entretiens pour maîtriser les techniques de prise de contact et découverte du client

Module 3 : Présenter et Argumenter efficacement

- Répondre précisément aux attentes du client, à ses besoins et ses critères de choix, et à sa motivation profonde
- Argumenter de manière probante et claire, être concret et orienter l'offre commerciale en termes de bénéfices pour le client
- Répondre avec assurance aux objections, et particulièrement à l'objection prix, savoir quoi, quand et comment y répondre
- Tester la volonté de l'acheteur par rapport à la solution proposée

Pratique :

Simulations d'entretiens pour maîtriser les techniques d'argumentation et traitement des objections

Module 4 : Négocier et Conclure efficacement

- Avoir une technique bien rôdée pour maîtriser l'entretien de vente et franchir les étapes du processus de négociation
- Reconnaître l'objection cachée ou inavouée, l'isoler et la traiter avec une technique efficace
- Défendre sa marque et ses marges, faire preuve de professionnalisme en négociant les prix et les conditions de vente
- Repérer les signaux d'achat verbaux et non-verbaux, oser conclure avec méthode pour obtenir une réponse franche et claire
- Conforter le client dans sa décision, finaliser positivement l'entretien

Pratique :

Simulations d'entretiens pour maîtriser les techniques de négociation et de conclusion de vente