



Les techniques de vente (Niveau 1)

Nous proposons plusieurs niveaux, contactez-nous pour obtenir votre programme de formation personnalisé.

Objectifs

- ✓ Organiser votre prospection
- ✓ Créer les supports : argumentaire, liste des questions à poser, liste des objections émises avec la réponse pour chacune d'elles
- ✓ Avoir une communication verbale et non-verbale adaptée à votre interlocuteur
- ✓ Maîtriser les différentes phases d'un entretien de vente
- ✓ Découvrir les besoins et la problématique du client
- ✓ Argumenter en mettant en avant les avantages/bénéfices de la solution proposée pour le prospect
- ✓ Traiter avec succès les objections et défendre votre prix
- ✓ Déclencher la vente, négocier, et conclure

Durée

Deux jours, soit 14 heures

Contenu

Organiser votre prospection

- Analyse du portefeuille : définir les priorités
- Etablir un planning équilibré entre prospection téléphonique, rendez-vous, préparation des entretiens, devis et suivi des contacts

DAZIPAO

2 rue du 2^{ème} R.I.C. - 29200 Brest - 06 70 60 19 92 - contact@dazipao.fr - www.dazipao.fr

SIREN : 451 556 575 - Code NAF : 7320Z - SARL au capital de 10.000€

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 29 07723 29 auprès du préfet de la région de Bretagne

- Planifier votre prospection
- Mettre à jour vos fichiers clients et/ou prospects
- Utiliser les réseaux sociaux pour prendre des contacts
- Obtenir des informations sur le prospect

Créer les supports

- Liste des avantages du produit/service et de l'entreprise : bénéfices clients
- Questions à poser lors de la découverte des besoins afin de proposer la bonne solution
- Argumentaire de vente : argumentation technique et commerciale
- Liste des objections avec les réponses pour chacune d'elles

La communication verbale et non verbale

- Principes de base de la communication
- Le poids du paralangage sur la communication
- La communication non-verbale
- La voix et les mots, être positif

Les étapes de l'entretien de vente

Découverte des attentes et des besoins

- Ecoute active
- Questionnement et reformulation
- Les évolutions des comportements d'achat

Argumentation et défense de la solution proposée ou du devis

- Présenter la solution adaptée en vous appuyant sur ce qui est important pour le client
- Prendre en compte la façon dont il fonctionne pour prendre sa décision

La présentation et la défense du prix

- Vérifier l'adhésion du client à la solution proposée
- Mise en avant des avantages
- Annonce du prix
- Réponse à l'objection : méthode CODE

Le traitement des objections

- En comprendre la raison
- Les techniques pour dépasser les objections
- Analyser, traiter, et négocier sur l'élément de blocage

Conclure et terminer par un ACCORD

DAZIPAO