

LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE

Introduction : Le métier de la vente a beaucoup évolué ses dernières années, notamment avec l'arrivée du digital dans les processus de vente, et cela implique pour toutes les équipes commerciales de s'adapter. Ces équipes ont besoin de soutien, d'être aidées pour mieux cerner les nouveaux enjeux/ besoins des clients et d'être accompagnées pour optimiser leur discours et leurs compétences, afin de vendre mieux et plus. Aujourd'hui, le commercial se doit être un conseiller expert, en capacité de collaborer étroitement avec ses clients, afin de répondre à ses problématiques propres. Il ne doit plus simplement « pousser » les produits mais créer un lien étroit avec ses clients et se positionner en tant « qu'expert », capable de proposer des solutions sur mesure.



OBJECTIFS :

- Définir la posture de vendeur
- Maîtriser les étapes de l'entretien de découverte des besoins du client
- Acquérir les techniques de vente et outils de vente (CAPB, SONCAS, etc.)
- Comprendre les mécanismes d'expression des objections pour pouvoir les traiter
- Créer un argumentaire avec la méthode CAPB



PREREQUIS :

Savoir lire, écrire et comprendre le français.



DUREE : 1 à 2 jours consécutifs soit 7 à 14 heures.



MODALITES D'ACCES : Nos formations ont lieu en intra-entreprise. Les inscriptions peuvent se réaliser via l'outil contact du site : <https://inle-associes.fr/contact>



DELAIS D'ACCES : Formation réalisable 3 semaines après l'étude de votre besoin et le retour de la convention de formation signée.



TARIF : Tarif intra : 1 800 € HT/jour
(Minimum 2 stagiaires : maximum 9 stagiaires).



METHODES MOBILISEES :

Elles sont déterminées au regard de vos attentes.

Nous privilégions des méthodes actives et participatives telles que :

- Des temps de réflexion et de travail en sous-groupe afin d'instaurer une dynamique productive et de faire émerger les bonnes pratiques
- Des apports théoriques et méthodologiques ancrés dans la réalité professionnelle des participants
- Des mises en situations professionnelles ou des cas pratiques afin de confronter les apports à la réalité du terrain
- Des temps d'analyse des pratiques professionnelles et de conseil du formateur
- La construction d'un plan d'actions personnel



MODALITES D'EVALUATION :

- Quiz/QCM
- Mises en situations analysées par une grille d'évaluation
- Productions des stagiaires
- Plan d'action individuel



ACCESSIBILITE :

Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référente pour une éventuelle adaptation de votre parcours : 04.37.91.60.25.

N'hésitez pas à nous contacter :

- Par téléphone au **04.37.91.00.95**
- Par mail : contact@inle-associes.fr
- Ou via notre site : <https://inle-associes.fr/contact>

**Nous étudierons avec vous votre besoin et nous vous proposerons une formation façonnée sur-mesure.
Nous vous ferons parvenir dans les plus brefs délais une proposition personnalisée.**