

AMÉLIORER SA TECHNIQUE DE VENTE



Objectifs

Améliorer sa technique de vente en identifiant les étapes de la vente et les besoins de son client

Objectifs pédagogiques

- Classer les étapes de la vente
- Découvrir les besoins d'un client
- Identifier les principales objections
- Construire un argumentaire
- Identifier les contreparties de négociation
- Simuler un argumentaire de vente

Programme

Les différents mécanismes du processus de vente

- Analyser son rapport à la vente.
- Identifier les étapes de la vente
- Jeux sur l'analyse des besoins de son client
- Repérer les sources de motivation et utiliser la bonne sémantique
- Le questionnement et la relance
- Adapter sa méthodologie pour mieux vendre.

Création d'un argumentaire

- Construire son argumentaire et se préparer à répondre aux objections
- Les caractéristiques, avantages et preuves de mon offre
- Les éléments négociables et non négociables
- Les arguments à préparer

Simulation

- Chaque stagiaire applique les éléments préparés et simule une vente (1 acheteur/ 1 vendeur).

Méthodes et modalités pédagogiques

100 % distanciel

Apport théorique et échange de pratique

Pédagogie ludique, active et participative

Mise en situation par simulations d'entretien

Distanciel

Collectif

14h (4 demi-journées)

630 € net de TVA

Possibilité de prise en charge étudiée au moment de l'inscription.

PUBLIC

Entreprise en activité (chef d'entreprise, conjoint collaborateur)

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà été confronté à la vente et souhaiter faire évoluer ses pratiques
Si distanciel, avoir un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et d'une connexion internet (pas de formation sur smartphone)

CONDITIONS D'ADMISSION

Entretien préalable pour vérification des prérequis, attentes/besoins

DATE & LIEUX

Plus d'informations sur notre site internet

DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION

30 jours avant le démarrage de la formation. Demande de préinscription en ligne

AMÉLIORER SA TECHNIQUE DE VENTE

Profil des intervenants

Nos formateurs sont des experts reconnus de la création et du développement des entreprises et de la vente.

Outils et supports

Ressources documentaires / BPI...
Livrables thématiques

Modalités d'évaluation

- Évaluation avant et pendant la formation sous forme de questionnaire, auto évaluation, exercices, cas pratiques
- Évaluation de fin de sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiples) et/ou d'auto-évaluation
- Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation

Validation des acquis

Attestation de formation
QCM

100 %
recommandé par
les participants
2023



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référent handicap Sophie Mocq recueille vos besoins d'adaptation et vous accompagne dans la recherche de solutions auprès d'un réseau d'expert.

03 85 48 91 21
s.mocq@bge-perspectives.com

★★★★★ 92%

Satisfaction des participants à nos formations thématiques en 2023



AVANTAGES DE LA FORMATION

Petit groupe pour une meilleure individualisation

Des formateurs spécialistes

Pédagogie active et participative



CÔTE-D'OR SAÔNE-ET-LOIRE AIN

Appui aux entrepreneurs



03 80 72 99 70



bge-perspectives.com



contact@bge-perspectives.com