

# Les techniques de vente

*LES 07 et 08 septembre 2017*

## **PUBLIC**

La formation s'adresse aux commerciaux ou à toute personne amenée à réaliser un acte de vente en complément de son activité

## **OBJECTIFS :**

- Etablir une relation de confiance avec le client, l'adhérent ou le prospect
- Respecter les étapes de l'entretien de vente
- Traiter les objections et exploiter le rebond commercial
- Analyser sa pratique professionnelle

## **CONTENU**

### **Les différents types de « clients »**

- Typologie des comportements d'achats.
- Adopter une attitude conforme à chaque type

### **Les étapes de l'entretien de vente**

- La prise de contact
- La découverte, comprendre les besoins des clients
- La proposition commerciale et les objections
- La conclusion

### **Construire l'argumentaire**

- Démontrer l'adéquation de la solution au besoin
- Méthode CAP (Caractéristiques, Avantages, Preuve)
- Méthode SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie)
- Les trois techniques de présentation du prix

### **Traiter les objections**

- Les différentes sortes d'objections
- Transformer les objections en arguments.

### **Le rebond commercial**

- Elargir l'échange grâce au questionnement
- Identifier et exploiter les opportunités de proposition commerciale

### **Conclure la vente**

- Savoir déceler les signes qui montrent qu'il est temps de conclure
- Obtenir un engagement et signer
- Prendre congé

### **Analyse de l'entretien**

- Elaboration d'un plan de réussite d'un entretien
- Prise en compte des difficultés rencontrées et apport de solutions

## **DUREE**

14 heures réparties sur 2 journées de 7 heures consécutives en présentiel

**LIEU Antenne de COGOLIN** contact : [contact-cogolin@sigma-formation.fr](mailto:contact-cogolin@sigma-formation.fr)