

Améliorer ses techniques de ventes

● POUR QUI ?

Cette formation s'adresse à toutes personnes occupant des fonctions commerciales, pour les débutants souhaitant acquérir les techniques de ventes, ainsi qu'à toutes personnes désirant développer ses techniques commerciales et renforcer son aisance relationnelle.

● PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

● MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Mises en situation / jeux de rôle
- Travail collaboratif / études de cas
- Outils visuels et supports pédagogiques
- Feedback individualisé

● MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Quiz de fin de formation
- Évaluation des mises en situation

DURÉE :

1 jour
(7 heures)

Nous consulter :

O2 47 61 61 61

<https://propulse-coaching.fr>



Cette formation est réalisée par le Cabinet ProPULSE, organisme certifié Qualiopi, pour les actions de formation et les bilans de compétences

Référent handicap

O2 47 61 61 61



● OBJECTIF(S) ET COMPÉTENCE(S) VISÉE(S)

À l'issue de la formation, le/la participant/e sera capable de :

- Identifier les étapes clés du processus de vente.
- Maîtriser les techniques d'écoute active et de questionnement pour comprendre les besoins clients.
- Construire et présenter efficacement une argumentation commerciale adaptée à chaque client.
- Gérer les objections et conclure la vente avec assurance.
- Adopter une posture professionnelle et proactive face aux clients.

● CONTENU

INTRODUCTION

- Présentation de la formation, des objectifs, des participants et du plan de la journée

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- Les étapes du processus commercial :
 - Prospection,
 - Découverte,
 - Argumentation,
 - Objection,
 - Conclusion

COMPRENDRE LE CLIENT

- Techniques d'écoute active et de questionnement,
- Identification des besoins explicites et implicites

CONSTRUIRE SON ARGUMENTATION

- Méthode SONCAS,
- Bénéfices vs caractéristiques,
- Personnalisation du discours selon le client

GÉRER LES OBJECTIONS

- Types d'objections,
- Techniques de réponse,
- Transformer une objection en opportunité

CONCLURE LA VENTE

- Signaux d'achat,
- Techniques de closing,
- Relance et suivi client