Techniques de vente - Niveau 1

-Réference: **CV-66** -Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour faire vivre une expérience client mémorable.

A qui s'adesse cette formation ?

POUR QUI :

- Tout commercial B to B en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- Pour les commerciaux sédentaires,

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **RÉFLEXE I : CERNER les attentes clients dans sa démarche commerciale**
  - S'adapter aux nouveaux comportements d'achat des clients BtoB.
  - Intégrer les différentes étapes du processus de vente.
  - Séquence 'vos clients sont dans la salle'.
- **RÉFLEXE II : CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile**
  - Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
  - Collecter les informations en amont : Web, réseaux sociaux.
  - Training 'trouver l'information'.
- **RÉFLEXE III : CONTACTER pour enclencher le dialogue**
  - Donner envie par une prise de contact positive et motivante.
  - Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
  - Créer l'interaction avec le client.

Programme

- Training 'la prise de contact'.

- **RÉFLEXE IV : CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre**
  - Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
  - Déterminer les motivations réelles.
  - Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.
  - Training 'les meilleures questions'.

- **RÉFLEXE V : CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter**
  - Construire et présenter des arguments percutants.
  - Valoriser son prix.
  - Répondre en souplesse aux objections du client.
  - Training 'argumentation' et 'objections'.

- **RÉFLEXE VI : CONCLURE la vente pour emporter la commande**
  - Saisir le bon moment pour conclure : les 'feux verts' de la conclusion.
  - Engager le client à l'achat.
  - Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels.
  - Cas pratique sur toutes les étapes de la vente.

- **RÉFLEXE VII : CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client**
  - Assurer le suivi après la vente.
  - Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.
  - Vidéo repère des bonnes pratiques de vente.

(+212) 5 22 27 99 01

(+212) 6 60 10 42 56

Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7éme étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc