

Techniques de vente - Niveau 2

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect.
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation client.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées.

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, faisant de la vente en face-à -face, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

PRÉREQUIS :

- Aucun.

Programme

- **Adapter son approche commerciale aux besoins client**
 - Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect.
 - Repérer les situations de vente.
 - Adopter le réflexe vente AGILE.
 - Mise en situation Exercice de découverte.
- **Co-construire la solution : la vente conseil**
 - Faire exprimer le besoin client.
 - Découvrir les besoins implicites.
 - Construire avec le client la solution la plus adaptée.
 - Aider à prendre sa décision.
 - Mise en situation Entraînement : les questions impliquantes.
- **Créer le besoin : la vente persuasive**
 - Faire la différence rapidement avec la 'bande annonce'.
 - Faire prendre conscience de problèmes à venir.

- Montrer les risques pour le client d'une non-action.
- Donner envie de changer.
- Mise en situation Entraînement : créer le besoin.
- **Se différencier par son expertise : vente réactive**
 - Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande.
 - Se différencier avec l'argumentation concurrentielle.
 - Résister aux demandes du client.
- **Accélérer l'envie de changer : la vente créative**
 - Mise en situation Entraînement : argumentation concurrentielle Créer la solution appropriée.
 - Accélérer le besoin de changer : les effets d'éloquence.
 - Dépasser les ultimes réticences.
 - Mise en situation Jeu de la persuasion.



(+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, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc