



2
Jours

Techniques de vente : les fondamentaux

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE VENTE / Réf : AK-CIAL-VENT-03

Objectifs de la formation

- Apprendre à négocier
- Instaurer un climat de confiance pour fidéliser la clientèle
- Conduire un entretien de qualité en face à face

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier les principes de base de la négociation

- Approche de l'analyse transactionnelle
- Rechercher la relation d'égal à égal
- Les prédicats de la négociation positive

Jour 1 - Après-midi

2. Développer un climat de confiance

- Travailler le look, les mimiques, la gestuelle
- Connaître la symbolique des couleurs
- Connaître les prédicats de la représentation sensorielle (VAKOG)

Jour 2 - Matin

3. Découvrir le client

- Identifier les différents types d'interlocuteurs
- L'écoute active
- Le questionnement et les différentes méthodes
- Le besoin fondé et non fondé
- Les motivations implicites et non implicites

Jour 2 - Après-midi

4. Construire un argumentaire adapté

- Argumenter les caractéristiques du produit ou du service
- La technique de l'argumentation CAP
- Trouver des avantages personnalisés
- Différencier faits et opinions
- Répondre aux objections
- Utiliser la reformulation constructive
- Trouver un terrain d'entente
- Repérer les signaux d'achat et d'adhésion du client

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Futur commercial et/ou futur vendeur

Pédagogie

Méthodes pédagogiques



- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

