

## COMMERCIAL

# Perfectionner ses techniques de vente



Date de dernière mise à jour 29 mars 2021

## Durée et organisation

Durée 2 jours

### Lieu | Date

Au moins une session de formation est proposée chaque année, sur au moins l'un de nos sites en Bretagne : Brest, Bruz/Rennes, Lorient, Plérin/Saint-Brieuc, Quimper, Redon, Vitré.

## Objectif de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- ▶ Déjouer les objections les plus difficiles
- ▶ Conclure une vente dans une relation "gagnant/gagnant"
- ▶ Mener un entretien commercial dans les règles de l'art

## Programme

### Développer une relation de qualité et créer des points d'appui

- ▶ Rendre la présentation de son entreprise plus « vendeuse »
- ▶ Dépasser la simple expression du besoin pour identifier les besoins « profonds » du client

### Découverte du besoin

- ▶ Quel mode de questionnement ?

### Admission

#### Public

- ▶ Tous publics : salariés, demandeurs d'emploi, ...

#### Pré-requis d'entrée en formation

- ▶ Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs souhaitant travailler ou retravailler les techniques de vente.
- ▶ Maîtriser les bases des techniques de vente.

#### Modalités et délais d'accès

##### Modalités

Inscription et signature de la convention de formation

##### Délais d'accès

Formation proposée pour minimum 1 session par an. Les inscriptions sont acceptées jusqu'à la semaine précédent le démarrage de la formation.

##### Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon profil du stagiaire

##### Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre). En savoir +, contacter notre référent handicap : **ICI**

### Coût

- ▶ Questions ouvertes, fermées : comment les utiliser à bon escient ?

## Les clefs pour présenter son offre et la rendre attractive

- ▶ Présenter son offre de façon naturelle
- ▶ Frais annexes, points délicats : négocier des compromis
- ▶ Défendre ses marges sans dériver

## L'argumentation

- ▶ Connaissance du produit
- ▶ Sélectionner les arguments les mieux adaptés
- ▶ Préparer des arguments sur les objections les plus difficiles

## Les réflexes pour traiter efficacement les objections les plus difficiles

- ▶ Identifier la cause de l'objection
- ▶ Rassurer son client
- ▶ Les techniques pour traiter avec aisance les objections

## Comment conclure pour vendre ?

- ▶ Les techniques pour conclure une vente
- ▶ Consolider l'entretien en préparant le prochain

## Indicateurs de performance

- ▶ **Satisfaction stagiaire :**



**100 %**

- ▶ Nombre d'apprenants formés : 20 salariés formés en Efficacité professionnelle/Commerce en 2021 (167 heures de formation)

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre service [Qualité](#).

Indicateurs mis à jour le 26/09/2022

660 € HT

## Modalités et moyens pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

### Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

### Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

## Modalités d'évaluation et d'examen

Utilisation d'une grille de compétences lors des mises en situation collectives et individuelles.

## Validation

Remise d'une attestation de compétences

## Contacts

Contactez votre conseiller·ère inter :

- ▶ DPT 22-29 | [Nadia LE CHANU](#) | 02 96 58 69 86
- ▶ DPT 35-56 | [Corinne PRIGENT](#) | 02 96 58 07 27
- ▶ Vitré | [Katia CANTIN](#) | 02 99 74 11 89