



&gt; COMMERCIAL

# PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE

## PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs souhaitant travailler ou retravailler les techniques de vente.

**Pré-requis : Maîtriser les bases des techniques de vente.**

## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le stagiaire devra être capable de :

- Maîtriser l'entretien de vente afin de devenir un expert
- Déjouer les objections les plus difficiles
- Conclure une vente dans une relation « gagnant/gagnant »

## DURÉE

2 jours.

## CONTENU

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

### Les clés 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

### En partenariat avec la CCI de Saint-Brieuc



#### VOS CONTACTS

02 99 52 54 52 (35)  
02 97 76 00 55 (56)  
02 96 58 69 86 (22 et 29)

#### DATES ET TARIFS

Calendrier actualisé en ligne ou format papier sur demande

#### LIEUX

Brest, Lorient, Quimper, Redon, Rennes, Saint-Brieuc

#### VALIDATION

Remise d'une attestation de compétences.

#### MODALITÉ D'ÉVALUATION

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

#### DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

Démarche interactive avec échanges, discussions, mises en situation (simulations d'appels), remise de documents.

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

Définition d'axes de progrès grâce à la grille d'auto-évaluation.