

## SE PERFECTIONNER AUX TECHNIQUES DE VENTE

Durée

2 jours

Référence Formation

5-CL-TCNC

### Objectifs

Développer son pouvoir de persuasion  
Mettre en place des techniques d'influences subtiles  
Améliorer son argumentaire produit et prix  
Conduire ses entretiens de vente avec expertise

### Participants

Toute personne déjà expérimentée en vente et souhaitant perfectionner ses techniques.

### Pré-requis

Avoir suivi le stage "La vente : les fondamentaux"

### Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.  
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.  
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.  
Formateur expert dans son domaine d'intervention  
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur  
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants  
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants  
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.  
Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

### PROGRAMME

#### - Bien préparer son entretien de vente

Les incontournables pour trouver le bon positionnement  
Se préparer physiquement, mentalement  
Contribuer au process de fidélisation et de satisfaction client  
Construire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées

#### - Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficace

Savoir questionner et faire preuve d'écoute active  
Se focaliser sur l'objectif  
Anticiper les points à améliorer de notre offre  
Développer ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteurs  
Ne pas perdre de vue "l'intérêt client"

#### CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50  
Mail : contact@capelanformation.fr  
Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834  
[version 2023]

### - **Conduire un entretien professionnel percutant**

Explorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituelles  
Apprendre à lire entre les mots et décryptez les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins »  
Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champs  
Gagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations

### - **Savoir être maître de la persuasion**

Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence  
Renforcer l'impact de son discours par les effets persuasifs  
Convaincre avec éthique et avec talent  
Gagner en confiance  
Influencer la prise de décision

### - **Les objections : des atouts dans la vente**

Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection  
Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse  
Conduire vers l'étape suivante de la vente

### - **Vendre et négocier son prix**

Savoir présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer  
Connaître ses seuils de négociation : "jusqu'où puis-je aller ?"  
Respecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge

### - **Clore la vente**

Les différentes techniques de closing :  
garder la main en toutes circonstances,  
les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client