

## SE PERFECTIONNER AUX TECHNIQUES DE VENTE

<b>Durée</b>	<b>2 jours</b>	<b>Référence Formation</b>	<b>5-CL-PTDV</b>
--------------	----------------	----------------------------	------------------

### 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"

### **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 :
- <ul>- garder la main en toutes circonstances,
  - les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client



**CAP ÉLAN FORMATION**

[www.capelanformation.fr](http://www.capelanformation.fr) - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : [contact@capelanformation.fr](mailto:contact@capelanformation.fr)

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

version 2025