

## Formation Mieux vendre grâce aux techniques de ventes

Durée	Pré requis	Public
2 jours soit 14 heures	Aucun	Vendeur ou futur vendeur

### Objectifs :

Structurer son entretien de vente  
Convertir les clients suspects en clients prospects  
Identifier les motivations d'achat  
Argumenter efficacement avec pertinence  
Conclure efficacement son entretien

### Contenu :

#### 1. Introduction

Présentation des participants et de leurs attentes spécifiques  
Présentation de la démarche complète de la formation

#### 2. Connaître les techniques de vente : Définir sa PROSPECTION client

Analyser les clients suspects  
Définir le cœur de cible  
Générer la curiosité  
SPANCO / BEBEDC / PERSONA / CROC / SPIN SELLING

#### 3. Connaître les techniques de vente : avoir une COMMUNICATION claire et pertinente

Savoir construire et adapter sa communication  
Connaître le traitement de l'information  
DISC / HBDI / 4X20 / AIDA / Le PITCH

#### 4. Connaître les techniques de vente : proposer un ENTRETIEN efficace

Mener un entretien structuré et logique  
SIMAC / Les 7C / QQQCP Vente

#### 5. Bilan et synthèse de la journée de formation

#### 6. Connaître les techniques de vente : bâtir un ARGUMENTAIRE de vente

Savoir mettre en corrélation les attentes, les besoins et l'offre  
Identifier les motivations d'achat  
Traiter les objections  
CAB-CAP / SONCAS / CAP-SONCAS / CRAC

#### 7. Connaître les techniques de vente : savoir quand et comment proposer la CONCLUSION

Conclure efficacement son entretien  
DIRECTE / ALTERNATIVE / CONDITIONNELLE / DIVERSION / BALANCE / EFFORT

#### 8. Mise en situation

Jeu de rôle : prises de rendez-vous, applications des diverses techniques en situation de vente acheteur – vendeur  
Débriefing précis et concret par le consultant

#### 9. Elaborer un projet personnel de progression

Rédaction d'un plan d'amélioration individuel en fonction des problématiques identifiées lors de la formation.

#### 10. Bilan et synthèse des 2 jours de formation

### Méthodes pédagogiques :

Méthode participative et active - Mises en situation – Remise d'un support de cours/fiches

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Feuilles de présence par 1/2 journée ou séquence de formation.  
Questions orales ou écrites (QCM).  
Mises en situation.  
Auto évaluation du stagiaire à la fin de la formation  
Remise d'une attestation individuelle de formation.