

COMMERCIAL

Techniques de vente : Perfectionnement

Référence : ACLVENDPER

PLAN DE COURS

Objectifs : Repérer le niveau de maturité du besoin client/prospect. Adapter ses techniques de vente à chaque situation client. Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées	
Prérequis : Une expérience en négociation/vente est conseillée	
Public : Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial, faisant de la vente en face à face, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences	
Niveau : Perfectionnement	Durée standard : 2 jours
Pédagogie : alternance d'apports théoriques et nombreux exercices de mise en pratique	
Moyens pédagogiques : outils pédagogiques adaptés, ordinateur et vidéoprojecteur pour l'animateur	Évaluation des acquis : Mise en pratique à l'aide d'exercices en autonomie avec retours individuels et collectifs
Suivi après formation : • Certificat de stage • Bilan de formation rempli par le formateur	• Évaluation de satisfaction à chaud remplie par l'apprenant • Un ouvrage de référence (remis en formation)

Nos plans de cours standards sont adaptables sur demande tant en termes de contenu que de durée : nous contacter

Contenu standard

Les titres en gras feront l'objet de l'évaluation des acquis

La mise en pratique régulière, et dans un délai court, suite à l'action de formation est une condition de réussite

	Cocher les OBJECTIFS	
	définis lors du tour de table	traités durant la formation
Adapter son approche commerciale aux besoins client	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cerner le niveau de maturité du besoin du client/prospect.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
S'approprier les 4 situations de vente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adopter le réflexe vente AGILE	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construire la solution avec la vente conseil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Repérer les situations de vente conseil.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Découvrir les besoins implicites.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construire avec le client la solution la plus adaptée.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aider le client à prendre sa décision.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Créer le besoin avec la vente persuasive	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Repérer les situations de vente persuasive.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Différencier dès les premières minutes avec la "bande annonce".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prendre conscience de problèmes à venir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Montrer les conséquences négatives pour le client d'une non-action.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rassurer et donner envie de changer.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accélérer l'envie de changer avec la vente créative	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cerner les situations de vente créative.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Créer la solution appropriée.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accélérer le besoin de changer : les effets d'éloquence.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Différencier son expertise avec la vente réactive	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Repérer les situations de vente réactive.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vendre une offre différente de celle de la concurrence.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Résister aux demandes du client	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Compléments :

.....

.....