



Programme
de formation

TECHNIQUES DE VENTE 2

en salle
ou en ligne

■ OBJECTIFS

- ▶ *Surmonter les objections.*
- ▶ *Motiver vos prospects.*
- ▶ *Les engager vers des décisions.*

■ CONVICTIONS

- ▶ Les doutes et objections des prospects sont des occasions de vendre si on s'y prend bien.
- ▶ La confiance mutuelle et l'empathie du vendeur créées dans les phases préalables de découverte et d'argumentation facilitent une gestion sereine des objections.
- ▶ Les techniques d'entretiens de vente aident à savoir quand et comment passer à l'étape suivante et conclure pour faire progresser le dossier.
- ▶ Quand les facteurs différenciants de l'offre sont faibles du point de vue du prospect, les facteurs humains dans les entretiens de vente comptent triple.

■ CIBLES

- ▶ Commerciaux de tous niveaux ayant des entretiens commerciaux BtoB. Même les commerciaux aguerris apprécient ce training et s'y perfectionnent. Du jeune vendeur au Directeur Commercial, tous progressent vraiment dans ce training. Prérequis : Avoir suivi le training « Vendre Mieux et Plus 1 ».

■ CONTENU

1. Réviser les acquis de la formation « Vendre Mieux et Plus 1 ». Classifier et surmonter sereinement les objections explicites. Déterrer et "aérer" les objections cachées.
2. Tester le point de vue du prospect et, si nécessaire, l'amener subtilement à le reconsidérer. Gagner en confiance pour enclencher l'étape de motivation et de closing de l'entretien. Apprendre et pratiquer les techniques d'essais de closing et de conclusion par pesée.

■ MÉTHODE

- ▶ Vous bénéficiez d'exposés et d'exercices pour vous approprier notre boîte à outils. Vous avez des temps alloués pour préparer, mener et améliorer les étapes-clé 3 et 4 des entretiens de vente, en simulant vos situations commerciales prévisibles.
- ▶ Vous revoyez vos vidéos en privé avec le formateur, qui vous donne un feedback détaillé. À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations pratiques précises. Ainsi, pendant la formation, vous intégrez vos nouveaux acquis d'exercice en exercice. Vous vous auto-évaluez et évaluez la formation : au début, à la fin et un mois plus tard.
- ▶ Vous partagez les bonnes pratiques des membres du groupe dans une ambiance positive. Vous vivez des exercices stimulants et un effet de teambuilding.
- ▶ Avec cette méthode, vous allez acquérir de nouvelles techniques, efficaces et durables.

■ MODALITÉS

- ▶ En salle : 2 jours consécutifs avec 2 formateurs et 2 salles. Le plus : relations participants.
- ▶ En ligne : 4 matins + 45mn de feedback individuel par après-midi +1h le 3e jour. Vous recevez d'avance : objectifs, programme, code zoom et manuel de participant. Le plus : pratiquer pour les situations à distance ; et débriefings privés plus approfondis.
- ▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.
- ▶ Prix 1840 € HT par participant. Prix intra : nous consulter svp.