

FORMATION VENTE : PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL - NÉGOCIATION

Entretien commercial en face à face (la vente BtoB niv.2)

VNT.02

PUBLIC CONCERNÉ

- Commerciaux Juniors
- Vendeurs sédentaires
- Technico-commerciaux
- Collaborateurs commerciaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Apports théoriques et pratiques
- Mise en situation à partir du quotidien des participants (le training vidéo représente 50% du temps de formation)
- Élaboration d'un Plan Personnel de Progrès
Recherche des axes de progrès techniques et comportementaux
Mise en application des nouveaux acquis

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1390€
Durée conseillée : 3/5 jours
Participants : 10

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1530€
Durée : 3 jours
Dates des sessions :
08/09/2010 - 10/09/2010
08/12/2010 - 10/12/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser toutes les étapes d'un entretien commercial face à face
- Construire un argumentaire efficace adapté au prospect
- Appréhender les techniques fondamentales de traitement des objections
- Formaliser l'entretien de vente

PRÉ-REQUIS

- Exercer une activité commerciale récente

PROGRAMME

- **Les deux orientations d'un entretien de vente**
La vente produit (adapter les besoins de son interlocuteur en fonction de ses contrats ou des orientations commerciales de la Société Cliente)
La vente besoin (adapter son contrat en fonction des besoins exprimés ou latents de son interlocuteur)
Structurer et préparer clairement sa vente
Opérer un choix gagnant selon l'interlocuteur
- **Prise de contact**
S'installer, Recevoir
La gestion des espaces (proxémique)
- **Adapter sa personnalité à la découverte**
Directivité ou pondération : quels types de questions pour quels objectifs ?
Construire une question introductive
L'écoute professionnelle
Préparer le terrain à son argumentaire

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

- **De la fiche technique à l'argumentaire**

Quels arguments pour quels besoins ?

- Choisir (méthode FER) - Classer - Ajuster - Présenter ses arguments

- **Pré-conclure en réfutant les objections**

Comprendre le processus psychologique d'une objection

- La dissonance cognitive - De la question à l'objection - Les différentes objections

Sélectionner une méthode de réfutation des objections

- Méthode de l'anticipation, de l'atténuation, du contre-pied, de l'isolement, de l'argument récursif, de la division, de l'addition, méthode comparative, différentielle, RIRA©

- **La conclusion**

De l'échec au succès

Discerner les signaux d'achat et les freins à la vente

Choisir son style de conclusion

- L'école douce - L'école ferme - L'école dure

- **Une signature, et après ?**