

CONCLURE UNE VENTE EN 10 ETAPES

FORMATION A DISTANCE

- ◆ **Personnes concernées :**
 - ✓ Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, ingénieurs d'affaires, managers, responsables grands comptes et comptes clés
 - ✓ Toute personne amenée à vendre un produit ou un service

- ◆ **Objectifs :**
 - ✓ Maîtriser les techniques pour conclure une vente chez un prospect
 - ✓ Comprendre les comportements d'achat et adapter ses techniques de prospection commerciale au cas par cas
 - ✓ Savoir construire une argumentation convaincante
 - ✓ Emporter l'adhésion et conclure une vente sous l'angle du conseil
 - ✓ Gagner en professionnalisme et acquérir la confiance du client pour gagner des recommandations
 - ✓ Pérenniser la relation client par une attitude de vente par le conseil.

- ◆ **Contenu :**
 - 1) Comment et pourquoi préparer sa vente ?
 - La préparation mentale : lever ses propres freins et ses inhibitions
 - La préparation matérielle
 - Les connaissances préalables
 - Les prés requis d'une vente efficace
 - **L'ennemi du vendeur** en prospection commerciale

 - 2) Comment accueillir/prendre contact adroitement ? Quelles sont les erreurs à éviter ?
 - La **règle des 4X20**

 - 3) Planter le décor
 - La **présentation flash**
 - Se différencier d'entrée de jeu

 - 4) Comment et pourquoi mener une démarche « client » et non « produit » ?
 - La découverte de « l'homme » et de ses « besoins »
 - La détermination des motivations d'achat
 - ❖ **Méthode du Quintilien**
 - ❖ Approche **SONCASE**

- 5) Qu'est-ce que la reformulation ? Pourquoi la pratiquer ?
 - Le triple intérêt de la reformulation
- 6) Quelle proposition faire ? Comment la présenter ? Faut-il faire plusieurs propositions ?
 - Les erreurs à éviter
- 7) Comment convaincre l'interlocuteur ?
 - L'argumentation convaincante : la **méthode CAP**
- 8) Qu'est-ce qu'une objection ? Comment les traiter ?
 - Les différents types d'objection
 - La **méthode ACRE**
- 9) Pourquoi soigner sa prise de congé ? Quelle conduite à tenir en cas d'échec ?
 - Les erreurs à éviter
- 10) Comment et quand conclure une vente ?
Les techniques de **conclusion proactives** du « vendre » plutôt que « faire acheter »
 - La détection des feux verts
 - Les pièges à éviter

◆ **Méthodologie :**

- ✓ Construction d'outils de mise en application : chaque étape de la démarche de prospection commerciale est illustrée par des cas proposés par les participants
 - Exemples de découvertes
 - Argumentaires
 - Principales objections et réponses possibles
- ✓ Travaux en sous-groupes
- ✓ Simulations filmées et débriefées à chaud

◆ **Livrable :**

- ✓ Synthèse

◆ **Conditions matérielles**

- ✓ Chaque participant doit disposer d'un PC et d'un accès internet

◆ **Durée :**

- ✓ 7h (2 sessions de 3h30)