

MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTES COMPLEXES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Repérer le niveau de maturité des clients
- Connaître son style de vente et l'adapter aux situations complexes
- Adapter les techniques de vente à la maturité du besoin de chaque client
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations, en développant des techniques de ventes adaptées
- Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence
- Avoir la capacité d'écoute et d'analyse selon les situations complexes
- Optimiser son assertivité en situations conflictuelles

OBJECTIFS OPERATIONNELS ET CONTENU DE LA FORMATION

1. Rappel des fondamentaux des techniques de vente pour mieux transformer

- Présentation des objectifs et du programme de la formation
- Cerner les attentes des clients complexes
- Cibler le client / prospect | Faciliter le 1er contact
- Connaître les besoins implicites des clients
- Convaincre par le bénéfice client
- Conclure son entretien de vente et consolider la relation

2. Les fondamentaux des techniques de vente complexes agiles et conseil

- La vente agile adaptée à 4 situations
- Les modèles et comportements de chaque situation en s'adaptant au profil de l'interlocuteur
- Le principe de la vente-conseil : empathie, étapes
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

3. Rôle de l'assertivité en vente créative

- Le rôle de l'assertivité en situation conflictuelle
- Principe de la vente créative : traitement des objections

4. Les fondamentaux des techniques de vente complexes persuasive et réactive

- Principe de la vente persuasive : étapes, questionnement
- Principe de la vente réactive : argumentation comparative
- Votre valeur ajoutée pour mieux fidéliser
- Conclusion et bénéfices de la formation | Mise à jour du plan d'action personnel

PRÉ-REQUIS

Minimum 3 ans dans des fonctions commerciales terrains ou sédentaires

DURÉE

2 jours soit 14 heures de formation

TARIF

900 € HT par jour, soit 1800€ HT pour 2 jours. Pour un groupe de 1 à 4 personnes.

DATES

Formation organisée à la demande

DÉLAI

15 jours