

FICHE PÉDAGOGIQUE



MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

PERSONNES CONCERNÉES : Toute personne désirant améliorer ses techniques de vente.

PRÉ-REQUIS : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

DURÉE DE LA FORMATION : 14h soit 2 jours

OBJECTIFS :

- Connaître et maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente
- Connaître les outils de la découverte du client et avoir envie de les utiliser
- Donner envie de dépasser ses blocages et d'utiliser les techniques commerciales pour développer son commerce

PROGRAMME :

- La prise de contact :
 - réussir la 1^{ère} impression
 - mes moyens de communication
 - la règle des quatre « 20 »
- La découverte des besoins et des motivations :
 - la découverte technique et de la structure de décision
 - la découverte psychologique et de la concurrence
- La reformulation et l'implication :
 - comment rendre le client moteur de sa propre décision
- La proposition et l'argumentation :
 - reprendre la découverte technique et psychologique
 - la méthode CAP
- La réponse aux objections
- La phase d'accord
 - la présentation du prix
 - défendre ses marges
 - rassurer le client, prendre congé.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

La pédagogie utilisée est basée sur une alternance entre théorie et pratique : exercices, jeux de rôles, entraînement avec le formateur.

Une formation active et impliquante : les ¾ du temps de cette formation sont consacrés à des exercices faisant appel à une participation active des stagiaires .

Livret participant : activités d'apprentissage et supports visuels.