



## Techniques de vente

Alcodefi

formation & conseil

Sachant que vos vendeurs ont une parfaite connaissance des produits qu'ils proposent, le programme de cette formation est axé principalement les qualités relationnelles, l'écoute et prise en compte des besoins afin de les aider à maîtriser les inco

### Population concernée :

**Vendeurs, commerciaux** souhaitant s'améliorer sur les "fondamentaux" des techniques de vente et des attitudes commerciales.

### Objectifs de la formation :

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- S'adapter aux nouvelles attentes des clients **B to B**
- Acquérir les techniques et outils de la vente
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

### Méthode:

- Interactive et participative
- Mise en situation : leurs clients sont dans la salle
- Trainings : Trouver l'information- La prise de contact- Les meilleures questions.
- Argumentation et objection
- Cas pratique : sur toutes les étapes de la vente - Repérer les bonnes pratiques de vente

### Contenu de la formation :

Découvrir et maîtriser les 7 réflexes gagnants de la vente, la méthode à mettre en œuvre auprès des clients dès le retour sur le terrain

1. CERNER les attentes clients dans sa démarche commerciale
2. CIBLER son client ou prospect pour mener un rendez-vous commercial utile
3. CONTACTER pour enclencher le dialogue
4. CONNAÎTRE les besoins du client pour adapter son offre
5. CONVAINCRE des bénéfices de l'offre pour persuader d'acheter
6. CONCLURE la vente pour emporter la commande
7. CONSOLIDER la relation pour mieux fidéliser le client

