

## PROGRAMME DETAILLE

### BUSINESS-FORCE DE VENTE

#### Réf.BU01023 **PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE** **CONJUGUER RESULTATS ET RESPECT DU CLIENT**

#### **PUBLIC :**

Vendeurs confirmés  
Vendeurs avec première expérience. Responsables d'équipes de vente  
Dirigeants de sociétés  
Professions libérales, artisans, créateurs d'entreprise

#### **PRÉ-REQUIS :**

Aucun.

#### **OBJECTIFS :**

Donner à ses prospects et ses clients une véritable image professionnelle.  
éprouver plus d'aisance dans la négociation commerciale, dans la défense de ses prix.  
Augmenter nettement le nombre et la qualité des ventes ou des commandes décrochées. être reconnu comme un vendeur "qui sort vraiment du lot".

#### **DURÉE :**

2 jours (Selon contexte).

#### **MÉTHODES ET OUTILS**

##### **PÉDAGOGIQUES :**

Une progression individuelle de chacune des personnes formées, basée sur la participation de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprise. Une part collective axée sur les fondamentaux de la vente, entièrement revus et corrigés. Un accompagnement individuel des commerciaux formés lors de quelques contacts clients (lorsque cela est souhaité par l'entreprise).

Méthode pédagogique participative. Validation des acquis (QCM). Attestation de formation. Formation théorique et pratique.

#### **LIEU DE FORMATION :**

En stage ou en intra.

#### **EFFECTIF :**

1 à 16 personnes.  
Date d'élaboration 18/06/20 Dernière mise à jour 18/06/20 Version : 1

Vous avez un besoin de formation sur comment **PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE** ? Profitez de nos solutions formatives dédiées à vos besoins et adaptées à votre activité professionnelle. Nos formateurs sont des professionnels recrutés pour leur expérience professionnelle et leur expertise. Nos consultants traceront avec vous un programme ciblé sur les précisions de vos demandes.

*Partout en France* : Amiens, Angers, Bordeaux, Dijon, Grenoble, Le Havre, Le Mans, Lille, Lyon, Marseille, Metz, Montpellier, Nantes, Nice, Nîmes, Orléans, Paris, Perpignan, Reims, Rennes, Rouen, Saint-Etienne, Strasbourg, Toulon, Toulouse, Tours, Villeurbanne...

#### **CONTENU**

##### **Préambule : une révolution en marche ?**

En l'espace de 2 ou 3 ans, un nombre sans cesse croissant de commerciaux et vendeurs, de responsables d'équipes de vente et de chefs d'entreprise constatent que les "bonnes vieilles méthodes commerciales" ne marchent plus vraiment. Normal ! Les clients, particuliers ou professionnels, n'acceptent plus les attitudes stéréotypées de vente. Les enquêtes que nous avons menées et que nous présentons en introduction de notre formation, le confirment : plus de 75 % des clients estiment que les comportements des commerciaux qu'ils ont en face d'eux les font fuir.

##### **Programme :**

Ce programme aborde les phases habituelles des entretiens de vente mais en les "revisitant" complètement grâce à une approche différente, nettement plus efficace.

- Combattre les idées reçues sur la vente et sur le métier de vendeur, comprendre profondément les nouvelles attentes des clients vis-à-vis des commerciaux.
- Rendre son argumentaire de vente beaucoup plus convaincant.
- Obtenir plus facilement des rendez-vous commerciaux (au téléphone notamment).
- Récupérer habilement un maximum d'informations préalables sur le prospect.
- Savoir se présenter et se "légitimer" : 30 secondes pour donner une bonne impression et pour briser la glace.
- Découvrir les véritables besoins de son interlocuteur.
- Utiliser les vrais bons arguments pour convaincre. -
- Réaliser des démonstrations plus adaptées.
- Savoir répondre intelligemment aux objections, notamment celles concernant les prix.
- Arriver à conclure sans jamais repartir les mains vides mais sans "forcer la main" du client.
- Réaliser des ventes additionnelles.
- Relancer avec le bon scénario pour ne pas sans importuner son interlocuteur.
- Assurer le suivi du client et sa fidélisation.
- Appliquer des techniques efficaces et simples d'organisation pour se libérer du temps.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptions en fonction des besoins des entreprises.

##### **Les "plus" :**

- Une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- Une sensibilisation préalable des commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes menées récemment auprès de clients professionnels et particuliers.
- Une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients).

La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais. La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces. Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par les formateurs.

##### **Fin de formation**

- Conclusions.
- Test de niveau et correction.
- Evaluation qualitative.
- Validation des acquis.
- Remise de l'attestation de formation.
- Remise d'un support de cours et documents annexes.

