

Formation

Vente (construire la relation, négocier et conclure)

Durée : 2 jours (14h heures)

Tarif inter : 1435 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commerciaux débutants ou en prise de poste. Profils techniques ou fonctionnels ayant un rôle commercial ponctuel. Toute personne souhaitant développer ses compétences en vente B2B ou B2C

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Adopter la bonne posture commerciale

Écoute, curiosité, adaptation et authenticité Savoir se présenter et créer la relation dès les premières secondes

2. Préparer efficacement son entretien de vente

Recueil d'informations, objectifs, argumentaires Personnaliser son approche selon le profil et les besoins du client

3. Découvrir les attentes et motivations du client

Technique du questionnement : QQQCP, entonnoir, reformulation Identifier les besoins explicites et implicites

4. Construire une argumentation percutante

Transformer les caractéristiques en bénéfices clients Adapter son discours selon les profils (factuel, rationnel, émotionnel...)

5. Traiter les objections avec sérénité

Accueillir les objections comme une opportunité de dialogue Méthodes simples pour répondre sans se justifier ni s'énerver

6. Conclure avec confiance et préparer la suite

Détecter les signaux d'achat Proposer une conclusion naturelle et engagée Planifier les étapes post-vente et enclencher la fidélisation

Objectifs

- Préparer un entretien de vente structuré et personnalisé
- Mener un questionnement efficace pour comprendre les besoins clients
- Argumenter avec impact en valorisant les bénéfices de leur offre
- Traiter les objections avec aisance et conclure la vente avec assurance
- Adopter une posture relationnelle professionnelle, éthique et orientée fidélisation

Modalités pédagogiques

- Apports structurés, concrets et interactifs
- Nombreuses mises en situation et jeux de rôle
- Grilles de préparation et trames d'entretien
- Feedback personnalisé et plan d'action individuel
- Mémos pratiques et outils à emporter pour ancrer les acquis

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.