

FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

OBJECTIF :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir une véritable culture commerciale, de la préparation à la conclusion.
- Maîtriser les techniques d'entretien de vente en face-à-face.
- Adopter les bonnes postures commerciales pour développer sa force de persuasion.
- Gérer les objections et conclure efficacement une vente.
- Assurer un suivi client professionnel.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Session 1 : Introduction à la vente et compétences du vendeur

- Comprendre les spécificités de la vente en BtoB
 - Identifier les compétences clés d'un bon vendeur
 - Notions fondamentales : relation client, posture, communication verbale et non verbale
- Mises en situation : jeux de rôle et analyse de cas

Session 2 : Préparer un entretien commercial

- Définir les enjeux d'un rendez-vous client
 - Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs
 - Collecter les bonnes informations et se préparer mentalement
- Ateliers pratiques : jeux de rôle sur la prise de contact, la synchronisation et la posture

Session 3 : Conduire un entretien de vente

- Présenter son entreprise efficacement ("pitch elevator")
- Maîtriser les techniques de découverte client (écoute active, questionnement, reformulation)
- Structurer une argumentation commerciale convaincante (méthode SONCAS)

Session 4 : Répondre aux objections et conclure la vente

- Identifier les types d'objections et y répondre avec méthode
 - Savoir conclure un entretien et prendre congé de manière professionnelle
- Entraînements pratiques : jeux de rôle et feedback collectif

FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

OBJECTIF : À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir une véritable culture commerciale, de la préparation à la conclusion.
- Maîtriser les techniques d'entretien de vente en face-à-face.
- Adopter les bonnes postures commerciales pour développer sa force de persuasion.
- Gérer les objections et conclure efficacement une vente.
- Assurer un suivi client professionnel.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Session 5 : Mises en situation vidéo et analyse

- Simulations d'entretiens enregistrées
 - Analyse collective des performances : postures, discours, comportement
- Débriefing individuel et collectif

Session 6 : Approfondissement des compétences

- Approfondir la découverte client et les besoins spécifiques
- Construire une offre argumentée (Caractéristiques / Avantages / Preuves)
- Savoir détecter les freins à l'achat et repérer les signaux d'achat

Session 7 : Perfectionnement et plan d'action

- Répétitions intensives des techniques acquises
- Savoir conclure avec un suivi client structuré
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour le terrain

Informations pratiques

Durée : 21h à 35h

Matériel nécessaire : Feuilles et stylo

Modalités pédagogiques :

- Alternance théorie / pratique
- Présentiel
- Supports pédagogiques fournis

Effectif

4 minimum – 10 maximum par session

Session annulée si le minimum n'est pas atteint

Évaluation et certification

Évaluation :

- Évaluation continue (mises en situation)
- QCM final
- Questionnaire à chaud en fin de formation
- Questionnaire à froid envoyé 2 mois après

Certification :

Certificat de réalisation remis à la fin de la formation

Infos administratives

Délai d'accès : 7 à 15 jours après validation

Tarif : Sur demande (devis)

Accessibilité : Nous contacter

Contact : contact@dnsformation.fr