



Points forts : Construire un argumentaire pertinent, personnalisé et personnalisable en fonction du produit / service et des motivations d'achat du client.

Objectifs

- **Acquérir** une aisance comportementale en situation de vente
- **Affiner** ses techniques de communication pour gagner en persuasion et en conviction
- **Mener** un rdv commercial (téléphonique ou en face à face) de la prise de contact à la prise de congé
- **Obtenir** des outils d'aide à la vente opérationnels et savoir les dupliquer sur d'autres produits/services.

Programme

- ▶ **Travailler la confiance en soi pour optimiser son potentiel commercial**
- ▶ **Déterminer son style de vente, affirmer son professionnalisme**
- ▶ **Se préparer et déterminer ses objectifs**
- ▶ **Préparer rigoureusement son entrevue et mesurer le coût d'une visite**
- ▶ **Les différentes phases de l'entretien de vente**
- ▶ **Techniques d'analyse des besoins, élaboration d'un plan de questionnement efficace et convivial**
- ▶ **Découvrir, développer l'écoute active et s'adapter aux comportements et aux typologies d'acheteur**
- ▶ **Construire un argumentaire pertinent, personnalisé et personnalisable en fonction du produit/service et des motivations d'achat du client**
- ▶ **Techniques de réfutations d'objections, comprendre les préoccupations du client pour y répondre au mieux et le convaincre**
- ▶ **Repérer le bon moment et utiliser la technique appropriée pour conclure**
- ▶ **Construire des outils d'aide à la vente adaptés à ses produits et clients.**

Démarche pédagogique

Formation très centrée sur la pratique favorisant l'entraînement des entretiens de vente, les mises en situations concrètes adaptées aux produits/services du participant.

L'animateur alterne **apports méthodologiques** et **jeux de rôle**. **Des conseils personnalisés du formateur qui « challenge » les participants tout au long de la formation.**

Formateur :

Intervenant spécialiste en techniques de vente et négociation commerciale.

Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.



194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE



www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr

Durée : 2 jours, 14h **Tarif** : 980€ HT

Réf : C0507

Public

Technico-commercial, commercial junior et toute personne souhaitant développer ses capacités commerciales.

Prérequis

1^{ère} expérience de la vente.

Modalités d'évaluation


Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr