

Perfectionner ses techniques de vente

Objectifs pédagogiques :

- Repérer le niveau de maturité du client / prospect
- Adapter ses techniques de vente à chaque situation
- Convaincre le client / prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées

Prérequis :

- Aucun prérequis nécessaire

Public concerné :

- Toute personne amenée à vendre
- Commercial, Technico-commercial

Durée :

- 2 jours (14 heures)

Dates et lieux :

- Intervention nationale
- Bâtiment conforme aux normes d'accessibilité 
- Voir planning sur notre site internet ou nous consulter
- Entrée et sortie permanente

Intervenant :

- Cette formation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par KTB.

Modalités d'évaluation des acquis :

- **Avant** : Questionnaire de positionnement
- **Pendant** : Mise en situation évaluée
- **Après** : Questionnaire d'auto-évaluation
- Suivi de l'exécution par une feuille de présence émargée par 1/2 journée par les stagiaires et le formateur
- Attestation de formation et certificat de réalisation

1. Intégrer la vente AGILE :

- Repérer les 4 situations de vente.
- Adopter le réflexe vente AGILE.

2. Co-construire : la vente conseil :

- Découvrir les besoins implicites.
- Accélérer la décision.
- Mise en situation : Entraînement questionnement.

3. Créer le besoin : la vente persuasive :

- Faire sa "bande annonce".
- Faire émerger le besoin.
- Donner envie de changer.
- Mise en situation : créer le besoin.

4. Se différencier par son expertise : vente réactive :

- Aller à l'essentiel.
- Se démarquer avec l'argumentation concurrentielle.
- Mise en situation : Entraînement argumentation.

5. Accélérer l'envie de changer : la vente créative :

- Utiliser les effets d'éloquence.
- Traiter les objections pour lever les freins.
- Dépasser les ultimes réticences.
- Mise en situation : Jeu de la persuasion.

Modalités et moyens pédagogiques :

- Formation en distanciel ou en présentiel
- Formation en intra ou en inter : minimum 1 personne, maximum 10 personnes
- Formation individuelle ou collective
- Mise en place par le formateur de travaux pratiques et des mises en situations
- En fonction des formations, les moyens pédagogiques sont les suivants :
 - Supports de cours et exercices
 - Distanciel : travail sur ordinateur (Mac ou PC), connexion internet, fibre, partage des supports de travail via Teams ou Zoom
 - Présentiel : travail sur tableau blanc ou paperboard, partage des supports sur écrans et sur tableau blanc
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

A l'issue de cette formation, les apprenants seront capables de :

Repérer le niveau de maturité du client / prospect ; Adapter ses techniques de vente à chaque situation
Convaincre le client / prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées

TARIF : 1400€ NET DE TAXES
Tarif intra-entreprises sur demande

Mis à jour le 02/01/2023