

RELATION CLIENT & VENTE**LES TECHNIQUES DE VENTE****Maitriser des techniques de base afin de mener à bien une vente en magasin**

V6-T

**A distance**
avec un formateur

Durée	Modalités	Tarif	Indicateurs
6 heures 3 modules de 2 heures	Formation à distance avec un formateur Session de 1 à 4 stagiaires maximum	Formation inter 900€ H.T./Stagiaire⁽¹⁾ Formation intra: nous consulter	 4.7/5 (69 avis) ⁽²⁾ MAJ le 12/12/2022

COMPETENCES CIBLES**Découvrir ou approfondir ses connaissances pour ...****1****Savoir mener une vente dans son contexte de travail****2****Savoir découvrir les motivations d'achat et argumenter avec méthode****3****Savoir répondre aux objections des clients et conclure une vente****A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION****Public****A tous les collaborateurs en relation avec le client dans un point de vente****Les prérequis de la formation****Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation****PROGRAMME****1****MENER UNE VENTE DANS SON CONTEXTE DE TRAVAIL****Appliquer les techniques de vente dans le cadre de son activité commerciale**

- Avoir une définition commune de la vente
- Appliquer cette définition dans son contexte de travail par la recherche des véritables attentes
- Apprendre à appliquer le « questionnement professionnel » avec les clients

**Validation au travers de mises en situation :**

S'entraîner à rechercher les véritables attentes des clients dans le cadre du contexte de travail des apprenants

2**DÉCOUVRIR LES MOTIVATIONS D'ACHAT ET ARGUMENTER AVEC MÉTHODE****Connaître les principaux mécanismes d'achat et y répondre avec efficacité**

- S'initier aux évolutions des comportements d'achat des clients
- Comprendre l'intérêt de structurer sa vente en 5 étapes
- Créer du lien avec les clients en identifiant leurs principales motivations d'achat
- Apprendre à varier la nature des questions et développer une écoute active
- Distinguer les Avantages Produit et les Caractéristiques Produit afin de mieux conseiller
- Argumenter avec méthode pour gagner en efficacité et en professionnalisme

**Validation au travers de mises en situation :**

S'entraîner à la prise en charge du client et à la découverte de leurs principaux besoins, S'entraîner à argumenter en fonction des motivations d'achat détectées

3

RÉPONDRE AUX OBJECTIONS DES CLIENTS ET CONCLURE UNE VENTE

Apprendre à gérer des objections et à conclure une « vente sincère »

- Comprendre les principales motivations cachées derrière les objections des clients
- Apprendre à répondre aux objections avec méthode
- Savoir conclure une vente en fonction des différentes situations de vente :
 - Savoir valoriser un achat
 - Savoir gérer une dernière hésitation
- Apprendre à développer les ventes additionnelles utiles aux clients
- Réussir la prise de congés

Validation au travers de mises en situation :



S'entraîner à répondre aux principales objections commerciales et s'entraîner à conclure une vente avec aisance

ORGANISATION

	Méthodes d'animation	Formation en temps réel avec un formateur Exercices pratiques sur des cas concrets, démonstration et interaction permanente, partage de documents. 1 support de formation stagiaire remis à l'issu de chaque module
	Modalités d'évaluation	Avant la formation : Test de positionnement, Entretien de découverte interactif, Recueil des attentes et des situations insatisfaisantes, Pendant la formation : Exercice et mise en situation sur les compétences des participants, Questionnaire ou quizz d'évaluation par module En fin de formation : Questionnaire post-formation
	Conditions de réalisation	Un ordinateur équipé d'une connexion internet, d'un système audio et d'une webcam. Une ligne téléphonique fixe ou portable.
	Planification de la formation	Toutes nos formations sont planifiées avec l'entreprise, dans le trimestre qui suit la validation de votre inscription.
	Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Afin d'organiser dans les meilleures conditions la formation et de nous assurer que les moyens de la prestation de formation peuvent être adaptés à vos besoins spécifiques, vous pouvez nous contacter au 03 80 53 94 15 ou par mail à service.formation@cmv-formationconseil.com

- (1) Les tarifs affichés correspondent au prix hors taxes par stagiaire pour des formations en inter-entreprise hors frais annexe (Abonnement, pause, repas, hôtel, ...). La T.V.A. applicable est de 20%. Pour les formations en intra, veuillez nous contacter.
- (2) Note calculée sur l'ensemble des retours clients pour cette formation au cours des 12 derniers mois. Mise à jour tous les 3 mois.



Afin de répondre à vos questions, d'établir un devis ou de réaliser une inscription, contactez-nous au 03 80 53 94 15 ou par mail service.formation@cmv-formationconseil.com

Générée le 12/12/22