

## Techniques de vente

### Objectifs

- S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B
- Acquérir les techniques et outils de la vente
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente



### PUBLIC VISÉ

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial
- Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les « fondamentaux » des techniques de vente et des attitudes commerciales



### PRÉ-REQUIS

Aucun



### PROGRAMME

#### S'adapter au profil de chaque client

- Identifier les différents types d'interlocuteurs
- Adapter son discours commercial en fonction de la typologie client

#### Découvrir son client

- Ouvrir le dialogue par un questionnement pertinent
- Améliorer son écoute active par une prise de notes adaptée
- Saisir avec plus de pertinence les mots-clés
- Développer sa capacité d'empathie sans perdre son assertivité
- Maîtriser l'art de la reformulation

#### Affiner son argumentation

- Rappel des règles d'argumentation : sélection, formulation
- Rappel des deux types de motivations individuelles à prendre en compte
- Mieux systématiser la déclinaison C.A.P
- Evaluer les motivations individuelles dans la partie « bénéfice » pour l'interlocuteur client

#### Traiter les principales objections

- Les objections réelles
- Les objections prétextes
- Les objections tactiques
- Les objections muettes

#### Mieux gérer la problématique prix

- Les techniques de négociation de prix
- Utiliser ces techniques en situation difficile et conflictuelle

#### Conclure l'entretien

- Les techniques de conclusion adaptées aux situations
- Perfectionner ses techniques de conclusion en fonction du sujet du produit / service et de l'interlocuteur

### CONTACT

05 49 37 44 68  
fc-acifentreprises@mdf86.net

Maison de la Formation  
Z.I. de la République  
120 rue du Porteau B.P. 495  
86012 Poitiers-Cedex  
05 49 37 44 50



## Techniques de vente



### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situations : jeux de rôle et simulations

Profil de l'intervant :

Formateur spécialisé dans les techniques de vente et de commercialisation avec expérience significative en entreprise



### DURÉE

1 journée : 7h



### LIEU DE FORMATION

Maison de la Formation – Pôle République, 120 rue du Porteau – 86000 POITIERS



### VALIDATION

- Attestation de stage



### PRIX

Salarié d'entreprise : 300 €/jour/personne (TVA 20%)

Autre public : nous consulter

Ouverture du stage sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits

Maison de la Formation  
Z.I. de la République  
120 rue du Porteau B.P. 495  
86012 Poitiers-Cedex  
05 49 37 44 50

