



ATOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES



ATOUTATIS
Le circuit court des formations



Votre contact :
Gwénaél HILLION
07 60 92 82 63
formation@atoutatis.com



ATOUTATIS
LA FORMATION À VOTRE SERVICE

Perfectionner l'entretien de vente
Découvrez les techniques commerciales

2 jours- Inter
1300 € Tarifs 2019

Public cible

Commercial junior, conseiller de vente, vendeur conseil, animateur commercial débutant.

Enjeu

Perfectionnement.

Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Description

L'entretien commercial ou entretien de vente répond à des étapes que chaque commercial devra respecter pour assurer sa réussite commerciale. Ce programme de formation sur l'entretien de vente vous permettra d'appréhender les principes fondamentaux à respecter dans le cadre d'un entretien de vente.

Objectifs de la formation

Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client, perfectionner et positiver son comportement face à un client

Objectifs pédagogiques

Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens
Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement





ATOUTATIS
LA FORMATION À VOTRE SERVICE

PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

1. Le concept de la vente : introduction à la formation

- Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client
- Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outils, méthodologie et comportements), diriger et contrôler les entretiens
- Développer son potentiel d'écoute, appréhender les techniques de questionnement

2. Savoir préparer son entretien de vente avec méthode

- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux)
- Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication

3. La communication verbale et non verbale au service de la vente

- Contrôler mes attitudes (le non verbal), créer un climat de confiance, développer mon empathie
- Parler positivement (le verbal)
- Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères

4. Comment créer un espace d'écoute propice à la vente

- Se synchroniser avec son interlocuteur avec efficacité
- Alternier position haute et position basse pour bien communiquer
- S'adapter à son interlocuteur
- Développer son écoute : Se centrer sur son interlocuteur, écouter avec tous ses sens, questionner

5. La conduite de l'entretien : outils du leadership moderne

- Préparer ses entretiens : La question introductive
- Maîtriser et diriger ses entretiens de vente avec techniques
- Identifier la typologie de ses interlocuteurs : Optimiser son questionnement en fonction de ses interlocuteurs
- Découvrir les besoins d'un prospect ou client grâce à la méthode SONCAS



6. Pré-conclure en réfutant les objections

- Comprendre le processus psychologique d'une objection
 - La dissonance cognitive
 - De la question à l'objection
 - Les différentes objections
- Sélectionner une méthode de réfutation des objections
- Closing commercial : Repérer les freins et les actes d'achat

Modalités pédagogiques et d'encadrement

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives
Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles
- L'utilisation de supports de réflexion/auto-évaluation structurés ou créatifs
- Des prescriptions de tâches ou d'observation sur les temps intersession

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

Evaluation des acquis de formation

En fin de formation, chaque stagiaire sera invité à formaliser les compétences nouvellement acquises au moyen d'un livret individuel d'auto-évaluation

Validation

Une attestation de fin de formation sera adressée à chaque stagiaire

Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire



Modalités pratiques

Durée	2 jours
Tarif inter	1300 € / Personne
Lieu (x)	Carpentras, Avignon, Orange et Cavaillon. Le lieu de la formation est précisé dans le planning.
Nombre de personnes	3 à 12 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 formation@atoutatis.com

L'organisme de formation n'est pas assujetti à la TVA. Cf CGV.

Autre option

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter