Performance commerciale : les techniques de vente niveau 2

Durée	2 Jours - (16 Heures)
Pré-requis	Avoir suivi la formation Techniques de vente initiation ou avoir une expérience de la vente
Public	Tout public, notamment les dirigeants d'entreprise et les salariés en charge de la vente souhaitant renforcer leurs techniques
Intervenants	Formateur en marketing issu du commerce
Nb participants	1 à 5
Prix	Sur devis (durée, nombre de participants, lieu) ou voir convention
Financement	OPCO, AGEFICE, FIF PL, FAFCEA ou entreprise, sous réserve de l'accord du financeur
Modalité d'accès	Inscription par téléphone au 01 34 25 80 37, par mail à contact@pyramidia.fr ou via notre formulaire de contact sur notre site internet www.pyramidia.fr
Date	Voir convention
Lieu	Voir convention
Délai d'accès	8 jours à 3 mois entre la demande et le début de la formation
Accessibilité	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Référent handicap : Hugo Chaussavoine – contact@pyramidia.fr ou 01 34 25 80 37
Obligations réglementaires	Aucune

Méthode pédagogique :
Formation structurée en modules indépendants comprenant chacun trois phases : présentation d'une situation d'usage, explicitations des méthodes et outils logiciels nécessaires, mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise. Utilisation des documents de l'entreprise comme modèle.

Outil pédagogique :
Supports papier et/ou numérique

Évaluation :
Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec grille d'évaluation d'entrée et de sortie + Évaluation de la satisfaction du stagiaire par un questionnaire.

Validation :
Attestation de fin de formation (formation non certifiante)

OBJECTIF

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Aborder le client en repérant le niveau de maturité de son besoin
- Adapter ses techniques de vente à la situation et à l'interlocuteur
- Conduire une négociation avec confiance

PROGRAMME

JOUR 1 :

Adapter son approche commerciale aux besoins client

- Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect
- Repérer les 4 situations de vente
- Adopter le réflexe vente AGILE

Co-construire la solution : la vente conseil

- Faire exprimer le besoin client
- Découvrir les besoins implicites
- Construire avec le client la solution la plus adaptée
- Aider à prendre sa décision

JOUR 2 :

Créer le besoin : la vente persuasive

- Faire la différence rapidement avec la « bande annonce »
- Faire prendre conscience de problèmes à venir
- Montrer les risques pour le client d'une non-action
- Donner envie de changer

Se différencier par son expertise : vente réactive

- Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande
- Les effets d'éloquence
- Préparer sa tactique de négociation