



Technique de vente

À la fin de la formation, les stagiaires auront acquis toutes les compétences commerciales et expérimenté tous les outils nécessaires à la bonne conduite de leurs entretiens de vente

Contenu de la *formation*

Ce module vous aide à préparer vos visites clients sur le plan stratégique et psychologique, à mener des entretiens de vente de qualité, à maîtriser la découverte client et les étapes clés d'un entretien, et à développer votre recommandation.

Jour 1

- Préparer ses entretiens de vente sur le plan stratégique et psychologique
- Développer son écoute active
- Maîtriser la communication d'influence et les profils clients
- Intégrer la recommandation à chaque étape de l'entretien de vente

Jour 2

- Découvrir les étapes clés d'un entretien
- Découvrir les MPP (motivations et priorités)
- Traiter les objections avec la méthode CRAC

Mises en situation filmées, debriefing collectif et exercices pratiques (assertivité, écoute active) rythment cette journée.

Pré-requis

Aucun pré-requis pour cette formation.

Public concerné

- Entrepreneurs
- Professions libérales
- Indépendants
- Salariés

Taille du groupe

Minimum : 3 | Maximum : 12

Tarif

Sur demande

Financement possible via OPCO

Durée

14 heures

Soit 2 jours de formation

Attestation délivrée à la fin de la formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le stage s'appuie sur des apports de connaissances sous formes d'exposés, feed-back et des mises en pratique pour ancrer l'apprentissage. Des quizz sont réalisés en début et en fin de formation.