

# Techniques de vente

(Durée estimée : 14h)

## Objectifs

- Acquérir une juste vision des objectifs et du processus de la vente.
- Savoir utiliser une méthodologie structurée de l'entretien de vente.
- Appliquer les techniques essentielles à chacune des étapes.
- Utiliser les outils adaptés pour mesurer leur efficacité.

## Contenu de la formation

### Les principes fondamentaux de la vente

- Une réponse aux besoins du client.
- Un processus avec des étapes incontournables.
- Une relation interpersonnelle à construire.

### Les incontournables de la vente

- Comprendre les différentes étapes du processus de vente.
- Comprendre son interlocuteur, ses besoins professionnels et ses motivations personnelles.
- Faire le lien entre les besoins spécifiques de l'acheteur et l'offre du vendeur.

### La préparation de l'entretien de vente

- Définir son objectif unique de vente : les 4 questions à se poser.
- Collecter les informations avant de rencontrer son interlocuteur.
- Se préparer techniquement et pratiquement.

### Les 4 étapes et les 6 « Co » de l'entretien de vente

## Moyens pédagogiques

Formation effectuée par un formateur référent dans son domaine.

## Moyens techniques

Salle de formation

## Evaluation des acquis

Test

## Pré-requis

Aucun

## Public visé

Commerciaux débutants ou ayant une première expérience de la vente

Mise à jour du programme : 17/10/2018