

# DEVELOPPER VOS VENTES, VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ET VOS MARGES

EVT010

## Public

Vendeurs, technico commerciaux, chargés de clientèle, assistantes commerciales

## Pré-requis


Aucun

## Durée

3 jours – 21 heures

## Modalités

Présentiel

 Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap

## Résultats Attendus

- Être performant dans ses fonctions commerciales

## Objectifs Pédagogiques

- Préparer et mener sa prospection pour trouver de nouveaux clients
- Elaborer une stratégie d'argumentation percutante
- Perfectionner son écoute pour comprendre à coup sûr ses clients
- Appréhender les objections comme des opportunités
- Engager ses clients dans des accords inscrits dans la durée

## Méthodes Pédagogiques

- Apports théoriques / Exercices de réflexion
- Mises en situation filmées / Débriefings collectifs
- Plans d'actions individuels

## Type de validation

Certificat de réalisation  
Attestation de fin de formation

## Dates et lieux

Agen => 5-6 et 23/06 // 6-7 et 21/11  
Périgueux => 11-16 et 17/09

## Intervenant

Formateurs expérimentés dans leurs domaines

## Tarifs

950 € HT -1140 € TTC

# DEVELOPPER VOS VENTES, VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ET VOS MARGES

EVT010

## Programme

### 🌀 Préparation et découverte du client

- Préparer sa visite commerciale
- Préparer sa bibliothèque de questionnement
- Détecter les besoins et motivations d'achat
- Pratiquer l'écoute active

### 🌀 De la prise en charge du client à la découverte de ses besoins

Apprentissage des techniques de vente, de la préparation à la découverte du client, avec mises en situation :

Maitriser les 3 dimensions de la fonction commerciale

- La dimension affective
- La dimension professionnelle
- La dimension commerciale

Préparer ses ventes

- Déterminer ses objectifs de la vente
- Optimiser ses objectifs en fonction de l'urgence et de l'importance
- Anticiper les objections et les contraintes clients pour mieux s'adapter et recueillir les informations essentielles
- Préparer et affiner son plan de découverte

Réussir la prise de contact

- Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client
- Maitriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active
- Réussir le premier contact en rendez-vous
- Déterminer et optimiser ses phrases d'accroche

Découvrir les attentes du client

- Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation
- Identifier le besoin et les motivations du client
- Identifier les motivations du client : le S.O.N.C.A.S et comment l'exploiter
- Rendre son questionnement stratégique : Le S.P.I.S
- Développer son écoute active et son empathie
- Analyse des pratiques et Débriefing

# DEVELOPPER VOS VENTES, VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES ET VOS MARGES

EVT010

## 📌 De l'argumentation à l'accord du client

- Préparer son argumentation
- Présenter avec conviction
- Mener une argumentation pertinente et efficace
- Prendre en main l'entretien commercial
- Préparer une négociation
- Présenter et défendre efficacement son prix
- Savoir écouter les objections
- Répondre efficacement aux objections
- Conclure pour vendre

Apprentissage des techniques de vente, de l'argumentation à la fidélisation, avec mises en situation :

Argumenter avec conviction

- Construire un plan d'argumentation structuré
- Elaborer un argumentaire propre à son activité
- Se constituer un portefeuille de preuves personnalisées
- Développer des arguments percutants
- Optimiser l'utilisation du schéma C.A.P (Caractéristiques Avantages Preuves)

Traiter les objections

- Être stratège dans son traitement des objections (méthode A.I.C.V.R)
- Traiter toutes les objections de façon personnalisée
- Anticiper dès la découverte les objections prix
- Valoriser le prix de ses prestations

Conclure pour vendre

- Préparer la conclusion en amont
- Lever les derniers freins
- Emporter la décision
- Repérer les signaux d'achat directs et indirects
- Déclencher la prise de décision du client

Prendre congé et fidéliser

- Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente
- Quitter adroitement le client
- Analyse des pratiques et Débriefing