



Techniques de vente

Référence :
VNT.01

Durée conseillée :

2 jours

Tarif en inter-entreprise :

1350 € HT / personne

Tarif en intra-entreprise :

1400 € HT/ jour / groupe

<https://www.cnfce.com/formation-techniques-de-vente>

Formation techniques de vente : maîtriser les techniques commerciales qui font vendre

Parce que les techniques de vente s'apprennent tout au long d'une carrière, nous proposons aux professionnels l'acquisition des techniques commerciales permettant d'assurer des entretiens efficaces en BtoB.

Notre **formation aux techniques de vente** aborde, dans un cadre avant tout pratique, les étapes d'un entretien commercial. Ce stage **d'initiation vise à donner aux professionnels les bases pour comprendre** les besoins et les motivations d'un acheteur, répondre aux objections ou maîtriser les grandes lignes de la négociation commerciale.

Ce stage d'initiation pourra être accompagné, dans le cadre d'une formation sur-mesure, d'une journée d'accompagnement sur poste ou d'une journée de retour sur expérience. Ainsi, vous pourrez former vos équipes pour développer leurs performances commerciales, en accord avec votre activité. A noter que nous proposons cette formation à distance ou en présentiel.

Pour aller plus loin dans l'optimisation de vos techniques de vente, n'hésitez pas à consulter le programme de la formation [techniques de vente perfectionnement](#).

Objectifs pédagogiques

- Acquérir la notion de culture commerciale en développant son efficacité commerciale de la préparation à la conclusion

- Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
- Procéder, avec méthode, au déroulement de son entretien de vente
- Développer son leadership relationnel en face à face, renforcer sa force de persuasion en clientèle



Programme

Retour sur les notions de la vente en BtoB et de la relation commerciale

- Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur
- **Qu'est-ce que la vente ?** (produits, services, etc.)
- **Qu'est-ce que la relation client ?** Comprendre le principe de la relation commerciale, en quoi mon attitude peut-elle favoriser une vente ?
 - Quelles sont les étapes de la vente en BtoB ? Quelles différences avec le BtoC ?

Assurer la préparation d'un entretien commercial ou d'une visite client avec méthode

- Cerner les enjeux d'un rendez-vous clientèle réussi
- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes (Présentation ou validation de closing)
- Collecter les informations sur l'entreprise et son interlocuteur (historique, chiffres, enjeux, etc.)
- Préparer son mental et son apparence, travailler sa communication (Image et Dress-Code)

Appréhender les savoir-faire et savoir-être du commercial d'aujourd'hui : travailler sa communication

- Contrôler ses attitudes (l'importance du non verbal), parler positivement (le verbal) : La **communication orale et non verbale**
- Réussir son premier contact : Savoir créer un climat de confiance et d'empathie dès les premières secondes
- Retour sur la communication non verbale : l'image que je renvoie

- Comment travailler sa synchronisation verbale et non verbal, un pas vers le succès ?
- Comprendre ce qu'est le sens du service pour assurer une relation sereine ?

Appréhender les 7 étapes de la vente ou comment conduire un entretien de vente efficace en BtoB

- Les premières minutes : savoir se présenter à l'accueil, patienter et observer => pourquoi ?
- La prise de contact : Créer un espace d'échange propice à la vente lors des premières minutes
 - Se synchroniser et s'adapter avec son interlocuteur avec efficacité selon la situation
 - Alternier position haute et position basse pour bien communiquer
- Conduire et maîtriser l'entretien de vente
 - Introduire l'entretien : se présenter, présenter les objectifs, le déroulé et la durée de l'échange
 - Présenter de façon attractive son entreprise et son offre au format « pitch elevator »
 - Maîtriser les techniques permettant d'assurer la découverte client avec efficacité
 - Rappel sur le trio : écoute / questionnement / reformulation
- Travailler son argumentation commerciale, répondre aux objections courantes
 - Déterminer le profil de vos clients et adapter son argumentaire
 - Retour sur le SONCAS pour mieux comprendre le fonctionnement de ses clients
 - Découvrir les besoins du client avec méthode : les besoins fonctionnels et émotionnels
 - Retour sur le questionnement : Oser questionner pour bien comprendre les attentes
 - Faire une offre argumentée, présenter son produit, rassurer son client sur la qualité
 - Les grands principes de l'argumentation ou de la

présentation (Caractéristiques, Avantages, Preuves)

- Connaître les différents types d'objections pour traiter les objections avec méthode et efficacité
- Identifier les techniques de réfutation des objections, travailler les objections les plus courantes
- Savoir repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat
- Conclure et prendre congé : connaître les bonnes pratiques
 - Réaliser une conclusion ou un **closing commercial** avec méthode
 - Prendre congé en assurant un contact positif, engager un suivi avec son interlocuteur

Training vidéo sur les techniques de vente et les techniques commerciales

- Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et/ou à partir du quotidien des participants
- Les entretiens vidéo sont enregistrés, analysés puis commentés par les participants et le consultant

Programme daté du 06/04/2022

Public & prérequis

Public cible

Cette formation techniques de vente s'adresse à :

- Toute personne souhaitant entreprendre une **carrière commerciale**
- Employés d'un service administratif
- Vendeurs sédentaires
- Techniciens

Pré-requis

Aucun prérequis nécessaire pour suivre la formation techniques de vente

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques et pratiques
- Réflexions de groupe guidées par l'animateur
- Training vidéo (jusqu'à 50% du temps de formation)
- Support de cours **formation techniques de vente**

Évaluation des acquis en fin de formation

Dates et lieux

Date de début	Date de fin	Lieu de formation
04-07-2022	05-07-2022	Classe virtuelle – Formation à distance
18-07-2022	19-07-2022	Bordeaux
29-08-2022	30-08-2022	Lille
07-09-2022	08-09-2022	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
29-09-2022	30-09-2022	Lyon
18-10-2022	19-10-2022	Bordeaux
27-10-2022	28-10-2022	Classe virtuelle – Formation à distance
07-11-2022	08-11-2022	MIXTE VISIO / PRESENTIEL Paris
28-11-2022	29-11-2022	Lyon
22-12-2022	23-12-2022	Lille

