

MAÎTRISER LES TECHNIQUES FONDAMENTALES DE LA VENTE

Parcours négociation commerciale – phase 1

CCI NANTES-ST-NAZAIRE

Objectifs

Découvrir les comportements clés qui favorisent l'écoute et la découverte de son interlocuteur.
Structurer les étapes de l'entretien vente.
Savoir mener un entretien de vente jusqu'à la conclusion.

Public

Prérequis : aucun

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente

Compétences visées

Mener un entretien de vente de la prise de contact jusqu'à la conclusion

Modalités pédagogiques

Equipe pédagogique :

Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.
Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.
Groupe de 4 à 12 personnes

Validation / Certification

Evaluation des connaissances

Certificat de réalisation

Possibilité de certification en complétant cette formation par le module "Réussir ses négociations commerciales"

3 jours, 21h

1 080 € net

Code : FEAC1001

Horaires de formation :

8h30-12h30 - 14h-17h

A Nantes

- 28 septembre, 1, 2 octobre 2020
- 8, 9, 10 décembre 2020
- 15, 16 & 19 mars 2021
- 14, 15 & 18 juin 2021
- 15, 16 & 19 novembre 2021

A St-Nazaire

- 13, 14 & 17 septembre 2021

A La Roche sur Yon

- 13, 14, 20 Avril 2021
- 4, 5, 12 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

En partenariat avec

**Certificat de
Compétences
en Entreprise**
CCI FRANCE

Dernière modification : 15-01-2021

MAÎTRISER LES TECHNIQUES FONDAMENTALES DE LA VENTE

Parcours négociation commerciale – phase 1

 CCI NANTES-ST-NAZAIRE

Programme

Découverte et écoute client/prospect

Communication verbale et non verbale
Comprendre les comportements du client
Ecouter ce qui est dit et surtout le non-dit
Créer l'empathie

Identifier les attentes du client/prospect

Identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client
Recueillir les informations essentielles
Les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser
Repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur
Comprendre les enjeux du client

L'entretien de vente

Les étapes clés de la vente
Présenter son produit, ses services en suscitant l'intérêt.
Valoriser son offre
Impliquer son client dans l'entretien de vente en l'aidant à la réflexion
Adopter la bonne posture

Argumenter et répondre aux objections

Développer des arguments percutants.
Impliquer le client dans l'argumentation
Mettre en avant les intérêts du client
Traiter les objections

Conclure et consolider sa vente

Savoir utiliser la technique de conclusion adaptée
Savoir lever les derniers freins à la vente
Consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite.

3 jours, 21h

1 080 € net

Code : FEAC1001

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h

A Nantes

- 28 septembre, 1, 2 octobre 2020
- 8, 9, 10 décembre 2020
- 15, 16 & 19 mars 2021
- 14, 15 & 18 juin 2021
- 15, 16 & 19 novembre 2021

A St-Nazaire

- 13, 14 & 17 septembre 2021

A La Roche sur Yon

- 13, 14, 20 Avril 2021
- 4, 5, 12 Octobre 2021



Retrouvez cette formation dans les
5 CCI des Pays de la Loire !

En partenariat avec

**Certificat de
Compétences
en Entreprise**


Dernière modification : 15-01-2021