

## Les fondamentaux des techniques de vente

Face à la pression concurrentielle, à la multiplication des canaux de distribution, à la volatilité de la clientèle, à la segmentation des marchés, acquérir de nouveaux clients et les fidéliser est la priorité numéro 1 des entreprises. Dans ce contexte, la défense des prix et des marges est plus délicate. organisations.



### Objectifs

- ✓ Identifier les clés du succès dans la vente de solutions (produits/services).
- ✓ Maîtriser les techniques d'analyse des besoins et de découverte de son client
- ✓ Présenter sa solution de façon persuasive en s'appuyant sur les besoins révélés
- ✓ Anticiper les obstacles à la vente et traiter les objections et résistances
- ✓ Identifier les « feux verts » et conclure la vente.

INFO

#### Public

Tous les vendeurs, ingénieurs commerciaux, chargés d'affaires... en contact direct avec les clients sur le terrain et qui souhaitent renforcer leur impact en clientèle.

Référence  
DISC : NDI

€ Prix  
985€ HT

🕒 Durée  
2 jours

📍 Lieu  
Nantes

### Programme

- Les composantes d'une démarche de vente efficace
  - La structure d'un bon entretien de vente
  - Les règles de comportement
- Affûter son habilité à communiquer
  - La communication, les parasites, et les obstacles, les règles d'efficacité face aux différents profils d'acheteurs
- Préparer son entretien de vente
  - Recueillir / analyser l'information existante sur son client / prospect.
  - Se fixer un objectif maxi et mini SMART.
- Diriger et contrôler l'entretien
  - Affirmer son leadership lors de la prise de contact
  - Réussir sa phase de découverte par la technique du questionnement (contexte, problème, conséquence, solution)
- La présentation de la solution
  - S'appuyer sur les besoins révélés. Le principe du BAC (Bénéfice / Avantages / Caractéristiques)
- Traiter efficacement les objections
  - Identifier les différents types d'objections, traiter chaque objections.
- Conclure la vente
- Plan de Développement Personnel

### Résultats

- Raccourcir la durée du cycle de vente par une meilleure qualification des affaires et du client/prospect
- Une action de formation très orientée sur le résultat, qui va permettre à chacun de définir son plan d'actions et de sortir de cette formation mobilisé, et avec une confiance regonflée.



#### Information & Inscription

ETUDIA ECOLE  
13-15 Rue du Professeur Jean Rouxel Porte 9  
Espace Performance La Fleuriaye  
BP 60705 - 44481 CARQUEFOU  
Tel. : 02 40 50 87 82 - Port. : 06 73 90 06 49