

Les Techniques de Vente -niveau 1

Public concerné :
commerciaux,
technico-
commerciaux

Pré-requis:
expérience
souhaitée de la
vente

**Nombre de
participants :**
8 à 10

Contenu du stage

- *L'écoute du marché et du client/prospect*
- *Le vocabulaire de la vente*
- *La structure de l'entretien en face à face*
- *La gestion des attitudes*

Approche pédagogique et supports

- *Pédagogie interactive*
- *Exercices*
- *Jeux de rôles*
- *Remise d'un support pédagogique*

Objectif général

Identifier les attentes du client, savoir adapter l'offre en conséquence pour obtenir un engagement.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Prendre contact avec un client/prospect
- Découvrir les attentes/besoins du client (poser les bonnes questions, écouter, faire une synthèse partielle)
- Savoir argumenter en fonction du besoin identifié
- Répondre aux objections
- Obtenir l'engagement du client/prospect

Indicateurs de l'application des acquis

- Application grille d'entretien

Durée :
2 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Après la formation

- Entretien entre formateur et manager : mise en place d'un plan de suivi personnalisé