

Les Techniques de vente- Module 1



CONTACT

04 99 43 00 60

formation.cdvolutif@gmail.com

www.cdformation.com

* OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer les compétences dans le domaine de la vente en appliquant les techniques appropriées afin d'augmenter le chiffre d'affaires et de répondre aux besoins de la clientèle

* PROGRAMME

* STAGES Inter-Entreprises

Budget :
Durée :

Variable selon le niveau initial

* Dates et Lieux

Centre d'Agde
A définir
Centre de Béziers
A définir

Entrée / Sortie permanente

* Modalités

En présentiel/individuel

En présentiel/collectif

En distanciel /synchrone

En distanciel/asynchrone

I. Prendre conscience de ses connaissances

- Diagnostic : chaque participant identifie ses points forts et ses axes d'amélioration grâce à un test de positionnement

- ⇒ Mobiles d'achats à identifier
- ⇒ Objections sincères ou non sincères à différencier

- Proposition de produits complémentaires
 - Connaître toutes les techniques
 - Utiliser la bonne technique dans l'étape de vente correspondante
 - Entraînement : Exercice sous forme de QCM

II. Structurer l'entretien de vente

- Identifier et hiérarchiser les 7 étapes de la vente (Méthode interrogative)
 - ⇒ Accueillir la clientèle
 - ⇒ Rechercher les besoins et reformuler
 - ⇒ Proposer des produits ou services adaptés
 - ⇒ Argumenter
 - ⇒ Répondre aux objections
 - ⇒ Conclure la vente et proposer un ou des produits complémentaires
 - ⇒ Prendre congés
- Analyser chaque étape
- Entraînement : exercice sur la compréhension et les connaissances

IV. Evaluation des acquis : Jeu de rôle

- Mobiliser des connaissances et des stratégies dans une situation de vente
- Analyser sa pratique professionnelle
- Mise en place de plans d'actions
- Grille d'évaluation et synthèse finale

III. Définir les différentes techniques de vente

- ⇒ Accroches ouvertes
- ⇒ Techniques de questionnement ciblé
- ⇒ Méthode CAP pour construire un argument de vente

V. Utiliser des outils complémentaires à l'entretien de vente

- Fiche technique

PUBLIC

Toute personne en contact
avec des clients sur une
surface de vente

NIVEAU REQUIS

Aucun

METHODE PEDAGOGIQUE

Pédagogie active et
participative
Alternance d'apports
théoriques et pratiques

CD Formation

166 rue Maurice Béjart - Parc Club de la Devèze - 34500 Béziers - 09.52.47.61.56

3 Impasse de Cordoue - Puits de So - 34300 Agde - 04.99.43.00.60

Déclaration d'activité sous le n° 91 34 07452 34 | Siret n° 521 087 312 00026