



FLC FORMATION

TECHNIQUES DE VENTE Niveau 1

DUREE : 3 jours soit 21 heures

PUBLIC : Tout public - Groupes de 6 à 8 personnes

PREREQUIS : Aucun

MODALITES D'ACCES A LA FORMATION Accès direct

METHODE PEDAGOGIQUE

Notre approche est active, basée sur l'écoute et la prise en compte des besoins réels des personnes formées. Les progressions reposent sur des contenus théoriques et des mises en pratique

PLATEAU TECHNIQUE

Méthodes et ouvrages, caméscope, rétro projecteur, vidéo, CDROM, et documents professionnels

SUPPORT DE COURS

Un document de synthèse est remis à chaque participant

FORMATEURS

Tous les formateurs en management sont diplômés et spécialisés dans leurs domaines d'intervention et ont acquis une expérience très significative en entreprise

EVALUATION DE LA FORMATION

Une évaluation en début de formation permet de situer les acquis de chacun et de déterminer les manques. Des bilans sont proposés à la fin de chaque thème abordé pour en vérifier l'acquisition. Une évaluation finale sous forme d'exercices d'application permet de mesurer la progression en termes d'acquisition des compétences

OBJECTIF A ATTEINDRE

Maîtriser les techniques de vente et de négociation Adopter une communication adaptée au profil de chaque client et générer un climat de confiance

COMPETENCES A ACQUERIR

BILAN DE LA PRATIQUE COMMERCIALE

- Analyse de la pratique actuelle
- Identification des pistes d'amélioration
- Positionnement personnel : atouts et freins

LES TECHNIQUES RELATIONNELLES

- Approche de la P.N.L. (Programmation Neuro -Linguistique) :
- L'Ecoute active, la synchronisation, la reformulation, l'encrage
- Le Non-verbal : l'enthousiasme, la motivation, attitude positive et ouverte, le rôle de la gestuelle, la confiance en soi
- L'accueil, le sourire, le regard, la disponibilité
- Travailler son image
- La voix : le ton, le rythme, le volume
- Le Verbal : le choix du vocabulaire, les mots techniques

LES TECHNIQUES DE VENTE

- Mener une découverte des besoins et des motivations des clients
- Le questionnement
- Présentation de « l'offre produits/services »
- Créer un argumentaire en fonction du profil SONCAS
- Répondre aux freins et aux réticences du client

NEGOCIER ET FINALISER UNE VENTE

- Présentation du prix
- Les techniques de la négociation raisonnée
- La vente additionnelle
- Repérer les signaux d'achat
- Conclure une vente
- La fidélisation du client

