

TECHNIQUE DE VENTE - NIVEAU 1

Les principes de la vente



PUBLIC CONCERNE

Toute personne devant exercer une fonction commerciale.

PRE-REQUIS

S'exprimer aisément en français à l'oral et à l'écrit.

DUREE

2 jours

MODALITES

2 séances de 7 heures de cours

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mieux appréhender le rôle du vendeur dans l'entreprise
- Acquérir les techniques de base de la vente en face à face

PROGRAMME

1. La vente et le vendeur

- La vente et le service vente dans une entreprise : législations, objectif et organisation
- Le vendeur dans son poste : avantages et contraintes du métier

2. L'entretien de vente

- Préparer l'entretien
- Contacter : la prise de rendez-vous et l'accueil
- Connaître : phase de qualification des clients
- Comprendre : les besoins, les motivations, les freins et le processus d'achat (Maslow, Méthode SONCAS)
- Convaincre : proposer, argumenter, démontrer, lever les objections
- Concrétiser : conclure la vente
- Consolider : le suivi des ventes

3. Les outils du vendeur

- Prévisions des ventes
- Tableaux de bord
- Les fiches techniques, la PLV, les supports de vente
- Le matériel
- Le portefeuille clients/prospects

METHODES PEDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques et méthodologiques
- Nombreuses résolutions de cas pratiques
- Mises en situation et évaluation des acquis