

TECHNIQUES DE VENTE – NIVEAU 2

PRATIQUE DE LA VENTE



PUBLIC CONCERNE

Toute personne ayant suivi une formation commerciale et possédant déjà une expérience

DUREE

4 jours

MODALITES

4 séances de 7 heures de cours

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Se perfectionner à la pratique de la vente
- Identifier son style de vendeur
- Identifier la typologie des clients/prospects

PROGRAMME

- 1. Quel vendeur êtes-vous ? Mieux connaître son style de vente pour mieux l'améliorer**
 - Identifier mon style de communicant
 - Utiliser les points forts de ma personnalité
 - Ajuster mon comportement en situation délicate
- 2. Connaître et reconnaître ses clients**
 - Etablir une carte typologique de sa clientèle
 - Identifier les motivations et réduire les freins de sa clientèle
 - Créer et gérer son fichier clients
 - Analyser les ventes (20/80, taux de marge, habitude d'achats)
 - Anticiper les demandes clients
- 3. Identifier son ou ses produits**
 - Trouver et utiliser les informations sur le produit
 - Savoir présenter son produit
 - Construire un argumentaire adapté
 - Présenter le produit : quand, comment ?
 - Savoir proposer des ventes additionnelles
 - Etre capable de répondre aux objections et notamment aux objections prix
 - Gérer les réclamations et litiges divers
- 4. S'approprier les principes du merchandising**
 - Identifier les méthodes du merchandising
 - Cibler les concepts applicables à votre activité
 - Animer mon espace de vente
 - Encourager les achats d'impulsion
 - Calculer les principaux ratios de son activité
- 5. Organiser efficacement son travail**
 - Se fixer des objectifs
 - Gérer son temps et ses priorités
 - Etablir des tableaux de bord de suivi
 - Prévoir ses ventes
 - Assurer le suivi de ses ventes et de ses clients
 - Garder le contact client, organiser ses relances
 - Planifier ses actions
 - Respecter les règles internes de l'administration des ventes (bon de commande, bon de livraison, facture, contrats...)
 - Rendre compte de ses activités (rapport d'activité, reporting commercial)

METHODES PEDAGOGIQUES

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

COÛT DE LA FORMATION

Nous consulter