

### Votre contact

Monsieur Virgile CURTIT  
03 88 35 35 38

### Durée

2 jours  
14 heures

### Public

Chef d'entreprise  
Chargé d'Affaires  
Gestionnaire Commercial  
Commercial

### Prérequis

Aucun

### Effectif

Minimum 6 participants  
Maximum 12 participants

### Moyens pédagogiques et techniques

Décrypter les phases de vente  
Mesurer la persévérance commerciale utile  
Mettre en place des plans d'actions de sa clientèle  
Maîtriser un argumentaire et vocabulaire adaptés  
Négocier la phase « Prix » en approche Gagnant-Gagnant  
Vendre et faire vendre en situation concurrentielle

### Formateur

Chargé de projet et de développement

### Suivi et évaluation

Auto-évaluation régulière des participants par des tests en début, en cours et en fin de formation.  
Évaluation de la qualité de la formation par les participants, analyse de l'atteinte des objectifs.

Attestation de fin de formation

### Informations complémentaires

### Objectifs de la formation

Améliorer ses compétences commerciales  
Valoriser son offre

### Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :  
Acquérir les arguments et le vocabulaire adaptés à chaque circonstance  
Maîtriser la communication et la gestion des tensions  
Maîtriser les postures verbales et non verbales  
Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables  
Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.

### Contenu

#### LA VENTE-GENERALITES

Comment créer un climat de sympathie et de confiance  
Savoir se différencier de ses concurrents  
Valoriser son savoir-faire et son entreprise  
Le savoir être et ses postures

#### LA PROSPECTION

Comment l'organiser  
La rendre agréable et performante  
Maîtriser la prise des rendez-vous

#### LA DECOUVERTE DE SON CLIENT

Les 7 paliers de l'écoute active  
La reformulation  
L'art du questionnement  
Identification des gains que le client recherche

#### ARGUMENTATION

Les différents pouvoirs d'influence

#### LA DEFENSE DE SON PRIX

Comment valoriser son offre  
Contre les objections classiques  
Méthodes de validation

#### CONCLUSION ET FIDELISATION

Comment conclure ses entretiens  
Savoir susciter la recommandation

