Programme de Formation

Initiation aux techniques de vente

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

- Toute personne souhaitant s'initier aux techniques de vente
- Vendeurs, commerciaux juniors

Objectifs pédagogiques

- Découvrir les fondamentaux de la vente
- S'initier aux techniques de négociation
- Faire face aux objections.

Description

Introduction

- Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques

Introduction et posture commerciale

- Présentation des attentes de la profession commerciale
- Comprendre le parcours client
- Identifier les besoins spécifiques de ses clients
- Les étapes d'une vente réussie (prise de contact, découverte, argumentation, conclusion).

Argumentation et gestion des objections

- Les arguments clés dans la vente
- Savoir utiliser les témoignages et références clients
- Techniques pour gérer les objections classiques du secteur visé (prix, délais, confiance)
- Présentation de cas clients et analyse.

Initiation à la négociation commerciale

- Fixer sa marge de négociation (prix, services, délais, options)
- Savoir dire non tout en maintenant la relation
- Préparer ses arguments irréductibles.

Clôturer la vente et fidéliser

- Les techniques pour sécuriser la signature (gestion du stress client, réassurance)
- Conseils pour la relance et le suivi client, construction de la relation long terme
- Conseils de prospection et premières étapes après la formation.

Bilan, évaluation et synthèse de la formation

Prérequis

- Pas de prérequis spécifique

Modalités pédagogiques

- Tour de table pour validation des attentes spécifiques, des objectifs, du programme…
- Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et mise en œuvre par des jeux de rôles et mises en situations concrètes.

Moyens et supports pédagogiques

- Un support de cours numérique ou papier sera remis à chaque participant.

Modalités d'évaluation et de suivi

- La validation des acquis sera réalisée à travers un quiz, un auto positionnement et/ou une certification
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire.