

Techniques de vente

DESCRIPTION : Comment vendre aujourd'hui à des clients hyper sollicités ? Comment vendre à des clients de mieux en mieux organisés pour optimiser leurs achats ? Comment vendre aux clients les plus exigeants ? Comment, concrètement, passer de «bon» à «excellent» commercial ?

DURÉE : 2 Jours – 14h.

PRÉ-REQUIS : Aucun.

OBJECTIFS :

- Identifier ses atouts et repérer ses axes d'accélération des performances techniques et relationnelles.
- Renforcer sa connaissance des acheteurs : mieux les connaître pour mieux les démystifier.
- Professionnaliser sa préparation par une analyse affinée de son client et de son portefeuille.
- Perfectionner sa maîtrise du face-à-face pour rester serein en toute situation de vente et jusqu'à la conclusion.

PUBLIC : Tout public.

ACCESSIBILITÉ :

- L'accessibilité au centre de formation ACKWARE, permet aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer. L'accès concerne tout type de handicap (moteur, visuel, auditif, mental...).

ANIMATION : PRESENTIEL OU CLASSES À DISTANCE

CLASSES À DISTANCE :

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Skype, Zoom etc...un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant.
- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les classes à distance sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support pédagogique

SUIVI ET EVALUATION

- Evaluation de la formation par les participants et remise d'une certification ou d'une attestation de fin de formation à chaque apprenant.



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS PROJETS DE FORMATION ET VOUS APORTE SON EXPERTISE POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



Techniques de vente

Analyser son portefeuille client pour définir ses priorités commerciales

- Analyser son portefeuille client.
- Investir utilement chez ses clients et prospects.
- Vendre à un groupe de décideurs

Savoir vendre à chaque style d'acheteur grâce aux «profils d'acheteurs»

- Identifier rapidement les styles d'acheteurs.
- Adapter son style de vente.
- Déjouer les tactiques d'achat les plus fréquentes.

Faire la différence dès les 1ères minutes avec la «bande annonce»

- Se préparer, définir un objectif, un plan.
- Rendre la présentation de sa société plus «vendeuse».
- Dépasser la simple expression de besoins : creuser pour identifier les besoins profonds du client.
- Maîtriser les cas difficiles : le silencieux, l'agressif, etc.

Convaincre plus vite et mieux le client avec la «matrice d'argumentation concurrentielle»

- Identifier ce qui influence le client.
- Comment manier les leviers de l'influence pour mieux convaincre.
- Réaliser une argumentation concurrentielle.

Traiter efficacement les objections les plus difficiles avec la méthode «CRAC»

- Identifier le besoin relationnel derrière le besoin opérationnel.
- Recadrer pour atténuer l'objection.
- Les techniques pour répondre à l'objection en gagnant la confiance.

Résister aux demandes de concessions du client en déjouant les «pièges d'acheteurs»

- Mettre en avant son offre pour valoriser les conditions financières.
- Savoir résister aux attaques du client.
- Présenter son offre à un groupe d'achat.

5 techniques pour accélérer la conclusion de la vente

- Maîtriser les 5 techniques pour conclure une vente et emporter la décision.
- Traiter les réticences objectives et dépasser les réticences irrationnelles.
- Consolider sa visite en préparant le prochain entretien : 10 bonnes raisons pour que le client ait envie de vous revoir.