



## LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

### Public :

Chefs de vente, animateurs de réseaux, managers d'équipe de vendeurs, délégués, technico-commerciaux, télévendeurs, responsables d'équipe de vente sédentaire, directeurs commerciaux, managers

### Objectifs:

- Maîtriser les techniques de vente et de la communication commerciale
- Marquer des points sur le terrain de l'argumentation commerciale
- Maîtriser les différentes étapes de la vente efficace, augmenter ses ventes
- Comprendre les besoins des clients afin de les satisfaire

Durée : 2 jours soit 14 heures

### Prix du stage:

- Intra entreprise : 2200 € HT (groupe de 6 à 12)
- Inter entreprise : 400 € HT (par participant)

### Moyens pédagogiques :

- Les clés d'une négociation gagnante
- Un entraînement intensif à l'entretien de vente
- Les techniques du théâtre au service de vos performances commerciales
- Théories et pratique performantes pour motiver et stimuler vos vendeurs
- Vidéo projecteur
- Caméra
- Support
- Passation d'un test d'intelligence émotionnelle et d'un profil vente

**Connaissances stratégiques et financières pour enrichir les contacts commerciaux**

### **I. La prise de contact**

- Franchir le "barrage secrétaire"
- Qualifier le prospect
- Obtenir un rendez-vous rentable

### **II. La phase de découverte**

- Les informations à découvrir
- Les bonnes questions à poser
- Les techniques pour conduire l'entretien de découverte

### **III. L'objection**

- Les techniques pour traiter l'objection
- La reprise du dialogue après l'objection
- Traiter les objections les plus difficiles

### **IV. L'argumentation, le prix**

- Construire un argument de vente efficace
- Choisir ses arguments, rechercher l'adhésion
- Qu'est-ce que le prix ? Quand en parler ?
- Les techniques pour vendre et défendre son prix

### **V. La conclusion.**

- Les "feux verts" de la conclusion
- Les techniques pour conclure
- Terminer un entretien
- Que faire en cas d'échec ?

### **VI. Cas pratiques individualisés**

### **VII. Évaluation des connaissances**