

## FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTES

Cette formation vous permettra de :

- Vous sentir en confiance dans votre démarche commerciale
- Prendre conscience de sa méthode et mesurer la satisfaction client
- Entretien une relation de qualité avec son client
- Préparer son rdv correctement
- Savoir dénouer les situations difficiles, répondre à une objection client

Public visé	Tous public
Prérequis	Aucun
Modalités	En présentiel 4 stagiaires minimum, 10 stagiaires maximum Intra ou inter-entreprise Modalités d'entrée permanentes
Durée	14h soit 2 jours
Tarif	A partir de 350€ TTC/stagiaire/jour*
Évaluation & suivi	Diagnostic préalable Feuilles d'émergence quotidienne Évaluation des acquis (Entretien, jeux d'évaluation) Attestation de fin de formation Questionnaire de satisfaction

\*Toutes nos formations requièrent une étude de financement, nous pouvons vous établir un devis détaillé en fonction des modalités retenues pour la formation.



Notre organisme est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez **Stéphanie LUMINEAU, référente handicap** afin d'étudier les possibilités de compensations disponibles au **06 36 90 51 02**.

### OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de comprendre et assimiler les éléments physiques liés au rapport à l'autre :

- ✓ Identifier ses points forts et ses points faibles dans la présentation client
- ✓ Adopter la bonne posture et développer sa propre mécanique
- ✓ Mener son entretien de A à Z en favorisant le rapport donnant-donnant
- ✓ Appréhender avec sérénité les situations de blocages et les tensions
- ✓ Préparer ses entretiens

## MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

---

- Séance de formation en salle (chaises, table, ordinateur, Paperboard)
- Support de cours adaptés selon le public et les moyens mis à disposition par l'entreprise
- Alternance théorie/pratique
- Exercices individuels, jeux de rôle

Formateur : Diplômé des Arts et Métiers du Spectacle et du Conservatoire National d'Art Dramatique de Montpellier, notre formateur a exercé pendant plusieurs années dans le domaine du spectacle (Comédien Permanent Professionnel, Professeur d'Art Dramatique, Tournée en scène Nationale) puis a choisi de développer et utiliser ses compétences pour aider les entreprises dans leurs relations clientèles (Agent commercial, VRP multicartes, directeur commercial de groupements pharmaceutiques, ...).

## PARCOURS PÉDAGOGIQUES

---

### JOUR 1

#### Connaissances fondamentales (Matin)

##### **Définition et analyse de l'acte de vente**

Les différentes méthodes

Négocier/Vendre/Conseiller c'est quoi ?

##### **Soi-même face à l'autre**

Ecoute active

Ne vendez pas, faites-vous acheter

##### **Mécanismes physiques et psychiques de la vente**

Non Verbal : posture, regard, proxémie, sourire

Verbal : les mots, le ton, la voix, le rythme, le volume

#### Identifier et travailler les mécaniques du corps (Après-midi)

#### **Exercices et jeu autour de l'apprentissage de la matinée**

### JOUR 2

#### Communiquer dans la vente (Matin)

##### **Les cinq étapes de la vente**

Accueil ou présentation : savoir se présenter

Découverte des besoins

Reformulation

Argumentation

Conclusion

##### **Problématiques clients**

Les différents types de clients à problèmes

Les différentes objections

Reprendre la main sur une objection

#### Construire sa méthode de visite/vente (Après-midi)

##### **Les différentes étapes :**

CAB ou construire son argumentaire

Vivre les différentes étapes (exercices et jeux sur l'apprentissage de la matinée)

Bilan