

## Améliorer ses Techniques de Vente

### Objectifs et intérêts

- ⇒ Maîtriser l'ensemble des techniques de vente, de la préparation à la conclusion.
- ⇒ Savoir conduire les entretiens de vente.

### Principaux bénéficiaires

- ⇒ Ce séminaire s'adresse à l'ensemble des acteurs de l'équipe commerciale.

### Notre valeur ajoutée

- ⇒ **Une pédagogie active** : Très interactives, nos formations alternent sessions théoriques et mises en pratique (études de cas, partages d'expériences, exercices pratiques, etc.)
- ⇒ **Une adaptation à votre contexte** : Toutes nos formations commerciales incluent un Test d'Aptitude Commerciale (TAC<sup>®</sup>) des participants pour orienter le contenu pédagogique sur les points les plus sensibles.
- ⇒ **Des formateurs expérimentés** : Nos formateurs ont de très riches expériences dans la gestion et le management commercial et sont tous, également, Conseils en Entreprises. Ils sont donc, très sensibilisés à la nécessité d'apporter des solutions pratiques et concrètes, aux attentes des participants.
- ⇒ **Un suivi** : Une formation ne s'arrête pas à la fin du séminaire et un suivi est indispensable, pour aider les participants à appliquer concrètement les points étudiés. Nos prestations incluent donc :
  - L'accès à une hot-line illimitée (téléphone, mail, fax) pour conseiller dans la mise en pratique
  - La tenue de deux "points fixes" de suivi (1 mois et 3 mois après la fin de la formation) afin de faire le bilan de l'intégration des formations.
- ⇒ **Un accompagnement** : Afin de permettre une complète intégration des enseignements, ce séminaire peut être complété par un accompagnement personnalisé et individuel sous forme de conseil opérationnel.

### Modalités pratiques

- ⇒ Durée : 14 heures. Groupe idéal : 6 / 10 participants.
- ⇒ Nos honoraires, pour cette formation, sont de 2.625 Euros HT en formule intra-entreprise. Consultez-nous pour l'adaptation aux besoins de votre société (diagnostic, personnalisation et accompagnement) et connaître les modalités de nos séminaires en formule inter-entreprises
- ⇒ Les TAC (Test d'Aptitude Commerciale) sont facturés 75 Euros HT / l'unité
- ⇒ Tous nos formateurs travaillent dans des organismes dûment enregistrés. Vous trouverez plus d'informations sur le **CTE**, sur [www.ctedev.com](http://www.ctedev.com)

Contenu pédagogique	
<b>J1</b>	<b>Maîtriser les Techniques de Vente (1<sup>ère</sup> partie)</b>
<p>1. <b><u>La vente, une affaire de professionnels</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> L'évolution des modèles de vente</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Quel type de vendeur êtes-vous ?</li> </ul> <p>2. <b><u>La préparation</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Collecter les informations</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Se fixer des objectifs</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Se donner les moyens</li> </ul> <p>3. <b><u>La présentation</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Reconnaître les types de comportement</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les signes de reconnaissance</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Instauration de la confiance</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Le contenu de la présentation</li> </ul> <p>4. <b><u>La découverte des besoins</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Qu'est ce qu'un besoin ?</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Pourquoi et comment le découvrir ?</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les motivations d'achat</li> </ul>	
<b>J2</b>	<b>Maîtriser les Techniques de Vente (2<sup>ème</sup> partie)</b>
<p>1. <b><u>L'argumentation</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> Qu'est ce qu'un argument ?</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Les objections</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> Quelques exemples d'objections</li> </ul> <p>2. <b><u>La conclusion</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> L'atteinte des objectifs</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> L'accord du client et la formalisation</li> </ul> <p>3. <b><u>Le suivi</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> L'après-vente, c'est le..... début</li> </ul>	