

MIEUX NEGOCIER EN FACE A FACE

PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES DE VENTE

✓ Public

Vendeurs, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, représentants possédant une expérience du métier de la vente.

✓ Objectifs

- Optimiser ses savoir-faire en apportant une parfaite maîtrise de l'ensemble des techniques d'écoute et de vente pour marquer des points sur le terrain de l'argumentation commerciale
- Faire face aux objections et conclure positivement.

✓ Programme

Ce programme est donné à titre indicatif

☞ **Connaître l'entreprise cliente et ses besoins**

- Une bonne écoute : la clé pour une vente réussie
- Analyser le circuit de décision d'achat
- Les méthodes pour découvrir les besoins de l'acheteur et susciter le désir de changement

☞ **Etablir rapidement une communication de qualité**

- Se préparer, définir un objectif, un plan, des questions clé
- Avoir une présentation vendeuse de sa société
- Les techniques pour créer les conditions du dialogue avec le client
- Utiliser les questions factuelles et d'implication pour identifier les besoins

☞ **Construire son offre, la valoriser, argumenter**

- Exprimer les caractéristiques du produit et de l'offre en bénéfiques pour l'entreprise cliente
- Les règles fondamentales pour bien argumenter, convaincre et obtenir des « oui » successifs
- Identifier les arguments les mieux adaptés aux différents interlocuteurs
- Créer un argumentaire de vente et le développer
- Techniques pour traiter les objections et les utiliser pour vendre

☞ **Présenter et défendre le prix et les conditions financières**

- A quel moment présenter le prix : comment faire le choix entre les 3 tactiques possibles
- Techniques pour présenter le prix de façon dédramatisée
- Savoir relativiser le prix par rapport à l'enjeu pour le client
- Les clés pour rendre le prix incontestable
- Savoir présenter les frais annexes au client pour prévenir toute contestation ultérieure

☞ **Répondre à l'objection : « c'est trop cher »**

- Identifier le pourquoi de l'objection. Les inquiétudes classiques du client face au prix
- Recadrer et diminuer l'objection
- Construire et maîtriser un argumentaire parfaitement rôlé pour répondre à l'objection

☞ **Comment conclure pour vendre ?**

- Techniques pour conclure une vente et emporter la décision
- Consolider sa visite en préparant le prochain entretien

✓ **Durée** ⌚
3 jours

✓ **Méthode pédagogique** 🧑

Etudes de cas concrets rencontrés dans les métiers des participants, échanges d'expériences, benchmarking de solutions, jeux de rôle acheteur/vendeur filmés suivis d'apports de méthodes et d'outils par le consultant expert.