

## LES TECHNIQUES DE VENTE

### Atteindre ses objectifs de vente ...

**Durée :** 3 jours/21 heures

**Public :** VRP, vendeurs commerciaux.

Pour tous les vendeurs, commerciaux, vrp qui souhaitent acquérir les techniques de vente indispensables à la réussite de leurs objectifs, il convient de savoir préparer ses entretiens de vente pour mieux en mesurer les enjeux, tout en sachant optimiser sa capacité à argumenter et à valoriser son offre.

#### **Objectifs:**

- Acquérir une méthode de vente structurée
- Améliorer vos atouts de communicant
- Apprendre à gérer les situations délicates

#### **CONTENU :**

##### **1. Mettre en place sa démarche commerciale**

- Identifier les enjeux stratégiques et tactiques
- Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs

##### **2. Maîtriser l'empathie relationnelle**

- Cerner la communication verbale et non verbale de son interlocuteur
- S'appuyer sur les techniques de la Programmation Neuro-Linguistique (PNL)
- Développer son pouvoir de conviction

##### **3. Conduire l'entretien commercial**

- Réussir sa prise de contact
- Maîtriser l'art du questionnement pour découvrir les besoins et motivations
- Utiliser la répétition et la reformulation
- Découvrir la synchronisation
- Savoir présenter son offre
- Structurer ses arguments
- Faire de son vocabulaire un outil de précision
- Connaître et gérer les différentes formes d'objections
- Lever les freins du « prix »
- Identifier les signaux de prise de décision
- Choisir le mode de conclusion adapté

##### **4. Pérenniser ses actions**

- Respecter ses engagements et assurer le suivi
- Savoir fidéliser et relancer pour entretenir la relation