



Formations Professionnelles
& Prestations R.H.



OBJECTIFS

- Préparer sa démarche commerciale
- Détecter les besoins du prospect
- Maîtriser son argumentaire
- Savoir être convaincant
- Créer l'engagement de son client
- Pérenniser sa relation commerciale à travers une expérience client positive

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Type de parcours :** formation présentielle et/ou à distance
- **Lieu de formation :** ESCAM Brest ou Intra-entreprise
- **Modalités pédagogiques :**
Apports théoriques et pratiques
Réflexions de groupe et échanges à partir de cas réels
Mises en situation
Cas pratiques
- **Évaluation :** appréciée par le formateur
- **Certification obtenue :** attestation de compétences

CONTACT

BREST - LORIENT

02 98 34 46 53 / 07 88 61 28 27

service.entreprises@escam.bzh

CODE APE : 8542Z

N° SIRET : 81436722300058

N° D'ACTIVITÉ : 53 29 08 894 29

MAÎTRISER LES TECHNIQUES COMMERCIALES DE VENTES

Formation continue - Commerce

Publics :
Chef ou créateur d'entreprise
Responsable commercial
Commercial

Durée : 2 jours

Tarif : nous consulter

PROGRAMME

Jour 1

8h15-8h30
Accueil

8h30-12h00

1.Prise de contact

- Collecter des informations sur ses interlocuteurs
- Le 4 x 4
- Travailler son pitch

2.Recherche de besoins

- Maîtriser le questionnement
- Comprendre le contexte du prospect
- Développer l'écoute active

12h00-13h30
Pause déjeuner

13h30-17h00

3.Construire son argumentaire commercial (CAP)

- Affiner son positionnement
- Construire sa stratégie d'argumentation
- Adapter son argumentaire

4.Comment traiter les objections ?

- Repérer les objections
- Identifier la nature des objections
- Savoir répondre à l'objection

Jour 2

8h15-8h30
Accueil

8h30-12h00

5.La négociation et la gestion des contreparties (SONCAS)

- Identifier la zone de négociation
- Faire l'inventaire de nos leviers de négociation & ceux du prospect/client
- Savoir choisir ses contreparties

6.Détecter les signaux d'achat

- Identifier les signaux d'achat
- Anticiper les points de blocage
- Savoir proposer la vente additionnelle

12h00-13h30
Pause déjeuner

13h30-17h00

7.Le closing et la prise d'engagement

- Apprendre à oser la prise d'initiative
- Savoir proposer la vente additionnelle
- Maîtriser les techniques d'engagement

8.Suivi de la vente dans le cadre de la relation client

- Savoir tenir ses engagements
- Être réactif dans le SAV
- Créer une expérience client positive (UX)

Contenus personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou du profil des participants.



ESCAM est accessible
aux personnes
en situation de handicap



Suivez-nous en cliquant ici :



ESCAM.BZH

Mise à jour janvier 2022