

Techniques de vente

La qualité d'un produit/service est un pré requis, ce n'est en aucun cas une raison suffisante pour provoquer un désir d'achat ! Passer d'une approche « vente produits » à une approche « vente solutions / bénéfiques », c'est optimiser ses chances de conclure.

Objectifs :

- Maitriser les étapes du cycle de vente
- Construire pas à pas les conditions légitimant une demande d'engagement de la part de son client
- Optimiser ses chances de conclure

Durée : 2 jours

Public : Commerciaux

Programme :

Jour 1 :

- Les étapes du cycle de vente : La pyramide inversée
- Ciblage : Indices de potentiel / Indice de probabilité
- La préparation : notion d'objectif maxi/mini
- Le démarrage du face à face: cadrages d'entretien
- L'analyse des besoins :
 - la démarche questionnante
 - Questions de Contexte, Problème, Conséquence, Solution.
- Besoins latents et besoins révélés
 - Différence entre demande et besoins
 - Risques d'une réponse à une demande
 - Opportunités d'une réponse à un besoin

Jour 2 :

- La présentation de l'offre :
 - Notions de caractéristiques, avantages, bénéfiques
- La négociation prix
 - Zone de négociation
- Le traitement des objections
- La conclusion/demande d'engagement

Programme porté par des exercices et des mises en situations courtes sur chacune des étapes du cycle de vente