

Commerce - Vente

Techniques de vente

<https://www1.ac-lyon.fr/greta/formation/pdf?id=12006>

Objectif

- o Savoir identifier les besoins du client et formuler une proposition
- o Être capable d'argumenter en face à face ou à distance pour défendre son offre
- o Maîtriser les techniques de traitement des objections
- o Savoir défendre son prix
- o Conclure sa négociation

Contenu

Module 1 : Préparer sa négociation commerciale
Connaître son client, son produit, son environnement
Se fixer des objectifs
Anticiper les réactions du prospect

Module 2 : Prendre contact et découvrir les attentes du client
Le premier contact
Questionner pour découvrir
Reformuler pour valider

Module 3 : Argumenter son offre pour convaincre le client
Adapter son argumentation au profil du client
Les outils d'aide à l'argumentation
Le droit de poursuivre

Module 4 : Traiter les objections pour lever les freins à l'achat
Nature des objections
Processus et techniques de traitement des objections

Module 5 : Présenter et défendre son prix
Approche des techniques de justification du prix

Module 6 : Savoir conclure
Vérifier les signaux d'achat
Concrétiser l'acte de vente

Module 7 : Fidéliser son client
S'assurer du suivi après la vente

Prérequis

Capacités relationnelles et d'écoute

Niveau d'entrée

Sans niveau spécifique

Reconnaissance des acquis

Attestation de compétences

Date de mise à jour

11/09/2018

Dates

Entrées et sorties permanentes

Public

tout public
Prérequis: Capacités relationnelles et d'écoute

Durée

3 JOURS

Modalités

Pédagogie adaptée aux
handicapés
Mixte
Cours du jour

Tarif

Nous consulter

Lieux

Lycée Alexandre Bérard
223 rue Alexandre Bérard BP 519
01505 Ambérieu-en-Bugey

Lycée Joseph Marie Carriat
1 rue de Crouy BP 60 309
01011 Bourg-en-Bresse

Lycée Polyvalent Arbez Carme
1 rue Pierre et Marie
Curie-Bellignat
01117 Oyonnax CEDEX

Coordonnées

GRETA CFA DE L'AIN
1, rue de Crouy BP 60 309
01011 BOURG EN BRESSE CEDEX

Tel : 04 74 32 15 90
Fax : 04 74 32 15 98
greta.ain@ac-lyon.fr