

Maîtriser les fondamentaux de la vente

SPOC

Cours Pratique de 3 jours

Réf : 4VE - Prix 2021 : 725€ HT

Cette formation 100% à distance tutorée vous apprendra des techniques de vente éprouvées par les meilleurs professionnels et vous permettra, à travers une application sur le terrain, de découvrir ou de redécouvrir des méthodes efficaces pour réussir vos ventes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

S'entraîner à des techniques de vente reconnues par les professionnels

Découvrir son client et valoriser son produit

Argumenter et traiter les objections client

Savoir conclure un entretien de vente

Déjouer les pièges les plus fréquents dans la relation client en face à face

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Un apprentissage à distance basé sur une pédagogie active avec de nombreux exercices d'entraînement, un accompagnement individuel personnalisé et une évaluation tout au long de la formation.

TRAVAUX PRATIQUES

Des exercices, des outils, des mises en situation professionnelles, des vidéos, des quiz, des échanges et débriefing en ligne avec le tuteur.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 12/2018

1) Connaître les principes clés d'une vente réussie

- Mieux comprendre son parcours de formation.
- Se positionner et s'orienter avant de débiter sa formation.
- Connaître les principes de base de la vente.
- Identifier les étapes du processus de vente et leurs finalités.
- Développer des comportements facteurs de réussite pour vendre.

Exercice : Test de positionnement et d'orientation débriefé par le formateur, quiz, échange avec le tuteur en ligne.

2) Préparer l'entretien de vente

- Collecter les informations clés sur son client.
- Définir les objectifs de son entretien.
- Élaborer un guide d'entretien.

Exercice : Questions, exercice "préparez son prochain entretien de vente", échange avec le tuteur en ligne.

3) Réussir les 5 premières minutes de l'entretien

- Établir un contact positif avec le client.
- Annoncer les objectifs et le plan de l'entretien.
- Se présenter et présenter son entreprise.

Exercice : Questions, exercice "préparer les 5 premières minutes de l'entretien", échange avec le tuteur en ligne.

PARTICIPANTS

Commerciaux en prise de fonction et toutes les personnes expérimentées souhaitant revoir les techniques fondamentales de vente.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui ont conçu la formation et qui accompagnent les apprenants dans le cadre d'un tutorat sont des spécialistes des sujets traités. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation à travers différents moyens (QCM, exercices pratiques, quiz...). Le stagiaire évalue sa progression et ses acquis à l'issue de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices, études de cas ou présentation de cas réels. ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques. Une attestation de fin de formation est fournie si l'apprenant a bien suivi la totalité de la formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante pshaccueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Découvrir les besoins et motivations du prospect

- Identifier le besoin réel du client.
- Savoir recueillir l'information utile.
- Identifier les motivations du client : la méthode SONCAS.

Exercice : Questions, exercice "préparer ses arguments", échange avec le tuteur en ligne.

5) Argumenter pour convaincre le client

- Connaître les étapes d'une argumentation convaincante.
- Savoir mettre en valeur ses arguments : CAB ou APB.

Exercice : Questions, exercice "formuler ses arguments", échange avec le tuteur en ligne.

6) Traiter les objections du client

- Réagir face aux objections d'un client.
- Répondre efficacement à une objection.
- Échanger en classe virtuelle avec son tuteur.

Exemple : Quiz, échange de retour sur expérience avec le tuteur.

7) Conclure une vente

- Choisir le bon moment pour conclure.
- Inciter le client à passer à l'action.
- Terminer l'entretien sur une note favorable.
- Compléter sa formation avec les suggestions de son tuteur et des outils.

Exercice : Questions, vidéo, exercice pratique, échange avec le tuteur en ligne.