



Techniques de vente pour commerciaux itinérants (niveau 1)

L'essentiel de la vente...

La réussite des meilleurs vendeurs est d'abord basée sur la maîtrise des techniques et l'agilité à chaque situation. On ne s'improvise pas commercial, on le devient en développant ses compétences de vendeur, en théorisant sa pratique intuitive, et en améliorant son approche commerciale.

Ce stage intensif de 3 jours vise à « équiper » les commerciaux itinérants avec les compétences essentielles pour exceller dans leur rôle en adoptant des techniques de vente avancées et en comprenant les nuances de la relation client.



Publics visés

Commerciaux itinérants en prise de poste, ou souhaitant consolider les bases de la vente.

Objectifs opérationnels de la formation

Mener efficacement les différentes étapes de l'entretien de vente afin d'arriver sereinement à la signature du contrat et de pérenniser la relation commerciale.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation les apprenants seront capables de :

- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente
- Mobiliser les méthodes nécessaires afin d'identifier les besoins et attentes du client
- Proposer et argumenter une offre ciblée répondant aux besoins du client
- Traiter les objections et détecter les signaux d'achats

Prérequis nécessaires :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

Contenu du programme

La préparation en amont de l'entretien

- Identifier les informations connues du compte client. Les éléments clés de la découverte des besoins du client.
- Identifier les sources et collecter les informations complémentaires utiles pour l'entretien.
- Définir des objectifs quantifiés, réalistes et ambitieux : des objectifs SMART, un objectif prioritaire et un objectif secondaire (la MESORE, ou Meilleure Solution de Rechange).
- Structurer ses entretiens de vente : Les 5 étapes clés (5C) pour être efficace. Élaborer une stratégie de visite.

Contact : Réussir les premières minutes de l'entretien

- Soigner l'entrée en matière, les règles à respecter. Le principe de la règle des 4x20.
- Donner envie par une prise de contact positive et motivante : utiliser les différents vecteurs de communication verbale et non verbale.
- Faire face à une attitude de réserve et de repli : créer de l'interaction avec le client.
- Mieux comprendre le client et instaurer un climat de confiance.
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse. La méthode AIDA en action.

Connaître : Diagnostiquer le besoin client

- Cerner les besoins, les motivations et les freins de son interlocuteur.
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques au service de la découverte.
- Utiliser les outils SONCAS et le diagramme de Kano.
- Pratiquer l'écoute active. Les attitudes et les mots clés à adopter.
- Utiliser les techniques de reformulation.

Convaincre : L'argumentation persuasive

- Prioriser les arguments au service du bénéfice client et structurer son argumentation avec la méthode CAB.
- Se démarquer de la concurrence en valorisant ses services et son entreprise.
- Motiver son interlocuteur à acheter le faisant valider les arguments.
- Reconnaître et traiter une objection (les attitudes et les techniques).
- Présenter son prix : les spécificités de l'objection prix.

Durée de la formation

- 3 journées de formation
- 21 heures

Tarifs de la formation

Tarif Inter-entreprises

- 590 € HT par journée et par personnes*
- 1 770 € HT pour l'ensemble du stage
- Repas de midi offert

Tarif intra

Nous consulter

*“Plus je donne envie d'acheter, moins j'ai besoin de vendre”
Michaël Aguilar*

Conclure : Obtenir l'engagement

- Pourquoi conclure ?
- Quand conclure ? Détecter les signaux d'achat. Analyser le comportement du client.
- Comment conclure ? Choisir la bonne forme de conclusion, les éléments à y intégrer.

Conforter : Préparer l'avenir

- Conforter son interlocuteur dans sa décision.
- Prendre de l'information pour sa prospection : Jouer la recommandation, la notion de réseau au service de mon commerce.
- Projeter son client vers la prochaine visite : Fidéliser pour pouvoir revendre. Établir les objectifs de la future session

Méthodes et supports de formation

Toutes nos formations sont découpées en séquences qui répondent à un objectif précis.

Les séquences regroupent un ensemble de méthodes affirmatives et actives pour permettre aux stagiaires d'ancrer la théorie par la mise en pratique, de partager leurs expériences et progresser ensemble : Réflexion individuelle -Partage d'idées et d'expériences - Mises en situations filmées

Des ressources pédagogiques papiers ou numériques sont remis à chaque fin de formation.

Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.

Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur.

Modalité d'évaluation pré-formation

En amont de la formation, un questionnaire de pré-formation est transmis aux apprenants afin vérifier son adhésion au projet de formation, faire émerger ses attentes et ses besoins en termes de contenu de formation, repérer les blocages ou les freins éventuels, qu'ils soient d'ordre pratique, cognitif ou motivationnel.

Ce questionnaire permettra aussi de s'assurer que l'apprenant dispose des connaissances, savoir-faire et savoir-être nécessaire pour suivre correctement cette formation.

Au démarrage de chaque formation, pour s'assurer que les objectifs de l'apprenant soient en adéquation avec les objectifs de la formation, nos formateurs réalisent un tour de table permettant d'évaluer le niveau initial de chaque apprenant, leurs attentes, ainsi que leurs représentations, leurs certitudes et leurs idées reçues, sur la thématique de l'action de formation.

Modalité d'évaluation post-formation

Evaluation des objectifs de formation

L'atteinte des objectifs de formation est mesurée par le formateur qui sur chaque étape de la vente va évoluer les points forts et les axes de progrès restant à mener.

Evaluation de la satisfaction

Evaluation de la satisfaction du stagiaire : Une évaluation est réalisée à la fin de nos formations pour mesurer :

- **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, intérêt des contenus - **Animation** : Expertise de l'animateur, réponses aux questions, interactions avec le groupe - **Pédagogie** : Equilibre entre théorie et pratique - **Logistique** : Etat des salles, qualité de l'accueil et des déjeuners

Evaluation de la satisfaction du donneur d'ordre : Une évaluation est adressée à la fin de nos formations pour mesurer : - **Préparation** : Qualité du travail en amont pour identifier, prendre en charge le besoin et apporter la solution appropriée - **Contenu** : Respect du programme et des objectifs, retour d'expériences des collaborateurs après la formation - **Logistique** : Qualité du suivi administratif du dossier formation et de l'organisation logistique

Evaluation de la satisfaction par vos financeurs : Si l'action de formation nécessite le financement par un tiers autre que l'entreprise, une évaluation permettant d'apprécier le déroulement de notre collaboration de manière globale lui sera adressé en fin de formation une fois par an.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



Si l'un des stagiaires inscrit par le bénéficiaire est en situation de handicap, le bénéficiaire s'engage à avertir en amont 2nd ACADEMY afin d'étudier la faisabilité de l'inscription et le cas échéant les aménagements spécifiques nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation.

Référent Handicap : Ghislaine BLASQUEZ – g.blasquez@2nd-academy.fr
07 56 27 86 82

Dates des sessions

Lyon

Session 1 : 16, 17 et 18 avril 2024
Session 2 : 10, 11 et 12 septembre

Paris

Session 1 : 14, 15 et 16 mai 2024
Session 2 : 22, 23 et 24 octobre 2024

Aix en Provence

Session 1 : 4, 5 et 6 juin 2024

Renseignements

Cédric ANGELI - 06 25 65 70 36
c.angeli@2nd-academy.fr

Inscription

Nathalie GOURDOL – 06 45 31 78 56
n.gourdol@2nd-academy.fr

Mise à jour le 05 février 2024