



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

## Maîtriser les fondamentaux de la vente et gagner en efficacité

*Mettre en pratique les techniques de vente pour développer son chiffre d'affaire*

**Durée :** 3 jours    **Déroulement :** Présentiel

### Objectifs :

- Affiner vos techniques de vente pour gagner en efficacité commerciale
- Augmenter le taux de concrétisation des entretiens de vente et devis
- Capitaliser sur son portefeuille-clients grâce à la fidélisation et à la recommandation

### Programme :

- 1- La préparation des actions commerciales
  - Soigner la première impression
  - Maîtriser sa communication verbale et non verbale
  - Créer un climat de confiance
  - Découvrir le client
  - Questionner habilement
  - Ecouter activement
  - Reformuler clairement
- 2- Construire son discours commercial
  - Structurer son argumentation
  - Argumenter en avantage client : méthode CAP
  - S'adapter aux attentes et à la personnalité du client : méthode CAP/SONCASE
  - Annoncer et justifier son prix
  - Répondre aux objections et Conclure
  - Utiliser la méthode CRAC pour vaincre les objections
  - Détecter les signaux d'achat pour conclure au moment opportun
  - Prendre congés dans les règles de l'art
- 3- Développer, suivre et réactiver son portefeuille client
  - Fidéliser et obtenir de la recommandation
  - Créer les opportunités qui fidélisent
  - Prospector grâce à vos clients : la recommandation
  - Plan d'action personnel
  - Des simulations d'entretien de vente seront jouées pour pratiquer les techniques de vente enseignées
  - La méthode est interactive et permet de nombreux échanges d'expériences

**Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.**

### Profils :

Toute personne souhaitant développer ses compétences commerciales

### Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

### Attendu :

Attestation de formation

### Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

### Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

### Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

### Délai d'accès :

1 mois

### Tarif :

**1180€ / jour**

### Votre contact :

**Olivier SAVEY**

[olivier.savey@agileos.fr](mailto:olivier.savey@agileos.fr)

**06.22.64.13.89**

*Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.*