






## Performance commerciale : les techniques de vente niveau 2

 <b>Durée</b>	2 Jours - (16 Heures)	 <b>Modalité d'accès</b>	Aucune
 <b>Pré-requis</b>	Cette formation nécessite d'avoir suivi un programme de formation techniques de vente niveau 1/initiation ou d'avoir une expérience significatif dans la vente	 <b>Date</b>	Voir convention
 <b>Public</b>	Commercial, vendeur ou toute personne en contact avec la clientèle et souhaitant approfondir les techniques de vente	 <b>Lieu</b>	INTRA
 <b>Intervenants</b>	Formateur en marketing issu du commerce	 <b>Délai d'accès</b>	Définir avec l'entreprise
 <b>Nb participants</b>	1 à 5	 <b>Accessibilité</b>	L'organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap
 <b>Prix</b>	Voir convention	 <b>Obligations réglementaires</b>	Aucune

### Méthode pédagogique :

Formation structurée en modules indépendants comprenant chacun trois phases : présentation d'une situation d'usage, explications des méthodes et outils logiciels nécessaires, mise en pratique par les stagiaires sur des cas types et/ou sur des cas typiques de l'entreprise. Utilisation des documents de l'entreprise comme modèle.

### Outil pédagogique :

Supports papiers

### Évaluation :

Exercices de validation en continu et des appréciations tout au long de la formation : une note en pourcentage avec QCM d'entrée et QCM de sortie.

### Validation :

Attestation de fin de stage

## OBJECTIF

Savoir aborder le client en repérant le niveau de maturité du besoin - Adapter ses techniques de vente selon la situation et l'individu - Aborder avec confiance les négociations

## PROGRAMME

### JOUR 1 :

#### Adapter son approche commerciale aux besoins client

- Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect
- Repérer les 4 situations de vente
- Adopter le réflexe vente AGILE

#### Co-construire la solution : la vente conseil

- Faire exprimer le besoin client
- Découvrir les besoins implicites
- Construire avec le client la solution la plus adaptée
- Aider à prendre sa décision

### JOUR 2 :

#### Créer le besoin : la vente persuasive

- Faire la différence rapidement avec la « bande annonce »
- Faire prendre conscience de problèmes à venir
- Montrer les risques pour le client d'une non-action
- Donner envie de changer

#### Se différencier par son expertise : vente réactive

- Explorer toutes les facettes du besoin client pour comprendre parfaitement la demande
- Les effets d'éloquence
- Préparer sa tactique de négociation