



INITIATION AUX TECHNIQUES DE VENTE

DUREE

03 Jours

DATE

Voir planning de formation

LIEU

- Cameroun - Gabon
- Congo - Côte d'Ivoire

POPULATION CIBLE

Vendeurs Juniors

COÛT PAR PARTICIPANT

300 000 FCFA HT

OBJECTIFS GENERAUX

- Repérer les éléments d'une négociation ;
- Prendre conscience de son style de négociation ;
- Evaluer une négociation réussie ;
- Savoir présenter et établir le contact ;
- Prendre conscience de l'image que l'on donne de soi ;
- Repérer et mettre en œuvre les stratégies et les tactiques de négociation ;
- Pratiquer et maîtriser les différentes techniques de découverte du client ;
- Savoir traiter les objections dans une relation gagnant /gagnant ;
- Prendre conscience de l'importance de la préparation d'un entretien de vente ;
- Être capable de construire et utiliser un argumentaire compte tenu de la personnalité et des besoins du client ;
- Être capable de réaliser une bonne prise de congé ;
- Reconnaître les signaux d'achat ;
- Pratiquer et maîtriser l'écoute active ;
- Savoir défendre le prix ;
- Maîtriser les techniques de conclusion.

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE I – NEGOCIATIONS COMMERCIALES : STRATEGIES ET TACTIQUES

1. Condition d'une négociation commerciale
2. Stratégies et tactiques d'une négociation

MODULE II : LA PREPARATION D'UN ENTRETIEN DE VENTE

1. Première approche de l'entretien de vente
2. Le «look »
3. Définition de la stratégie de négociation
4. Les clefs de la réussite

MODULE III - LA PRISE DE CONTACT

1. La démarche
2. La proxémique
3. Présentation et approche

MODULE IV : LA CONNAISSANCE DU PRODUIT

1. Enjeux de la connaissance du produit par le vendeur
2. La spécificité du marché de vos produits
3. Ce qu'un vendeur doit connaître sur les produits et les prospects
4. Les caractéristiques des produits de votre entreprise
5. Quelques conseils utiles pour obtenir l'information

MODULE V – SAVOIR CONVAINCRE LE CLIENT

1. La connaissance de la clientèle cible
2. L'argumentation
3. Jeux de rôle sur un produit de votre entreprise

MODULE VI : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

1. Connaître les attitudes
2. L'attitude du vendeur
3. Le processus de traitement des objectifs
4. De la prise de contact au traitement des objections
5. Identifier les tactiques
6. L'objection prix

MODULE VII – CONCLUSION – CONGE – APRES VENTE

1. Les signaux d'achat
2. Les processus de conclusion
3. Les techniques de processus de conclusion
4. La prise de congé
5. De la préparation à la prise de congé

BP 5528 Douala CAMEROUN
TEL (237) 33 42 58 25 FAX (237) 233 42 47 82
Mob (237) 676 11 24 61 / (237) 699 68 35 15
E-Mail : formation@panessgroup.com
Site Web : www.panessconseils.com

06 BP 2338 Abidjan COTE D'IVOIRE
TEL (225) 22 42 77 77 FAX (225)
22 42 11 22
E-Mail :
contact-ivoire@panessgroup.com

BP 1485 GABON
TEL (241) 01 20 42 18
E-Mail :
contact-gabon@panessgroup.com