

CMV-01

INITIATION A LA VENTE : MAITRISER LES TECHNIQUES COMMERCIALES QUI FONT VENDRE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Acquérir une culture commerciale
- Connaître les différentes étapes de la vente B to B (entreprise à entreprise), de la préparation à la conclusion
- Maîtriser l'ensemble des techniques et des outils commerciaux pour conduire efficacement un entretien de vente.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Le concept de la vente**
 - ✓ Produit, idées, la solution...
- **Préparation**
 - ✓ Définir un objectif
 - ✓ Collecter les informations sur l'entreprise et son représentant.
 - ✓ Préparer son montant et son apparence.
- **Les outils du commercial**
 - ✓ Le climat de confiance
 - ✓ L'observation et la synchronisation
 - ✓ L'écoute professionnelle
 - ✓ L'art du questionnement
- **Les étapes de la vente ou comment conduire un entretien de vente efficace en B et B**
 - ✓ Les différents types d'objections
 - ✓ Les techniques de réputation des objections.
- **Training vidéo**
 - ✓ Mise en situation à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et / ou à partir du quotidien des participants.

PUBLIC CIBLE :

- Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale.
- Employés d'un Administratif
- Vendeurs sédentaires
- Techniciens

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste