

CMV-03

COMMERCIAL POUR NON COMMERCIAUX : ASSIMILER LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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

- **Intégrer les principes fondamentaux de la vente (outil, méthodologie et comportements)**
- **Mener de façon active un entretien commercial sans**

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Les enjeux de la relation client**
 - ✓ Un peu de Marketing : Evolution du marché
 - ✓ Le processus commercial : Finalité et enjeux
 - ✓ Droits et devoirs des vendeurs
- **Mieux se connaître pour mieux vendre**
 - ✓ Quelles sont les qualités requises pour être commercial ?
 - ✓ Test : quel est le non-quotient d'efficacité commerciale ?
 - ✓ Quels sont mes points forts et mes points de progrès ?
- **Bien communiquer, le début de la vente**
 - ✓ Contrôler mes attitudes (le non verbal)
 - ✓ Créer un climat de confiance.
 - ✓ Développer mon empathie
 - ✓ Ecouter le prospect / climat pour mieux le connaître
 - ✓ Parler positivement (verbal)
 - ✓ Renforcer mon assertivité grâce à quelques repères
- **Construire et conduire un entretien commercial**
 - ✓ Oser questionner aux techniques de questionnement
 - ✓ Découvrir les besoins d'un prospect/client grâce à la meilleure de SON CAS
 - ✓ Faire une offre argumentée repérer les signaux et les freine à l'achat
 - ✓ Appliquer les techniques de base du traitement des objections.
 - ✓ Conclure une vente ou comment amener mon prospect/client à prendre une décision.

PUBLIC CIBLE :

Tous les salariés de l'entreprise

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste