

**CMV-04**

# TECHNIQUES DE VENTE : PERFECTIONNER SES COMPETENCES COMMERCIALES

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**

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

- Acquérir ou renforcer sa culture commerciale en B to C à domicile (de profession à particulier)
- Maîtriser toutes les étapes d'un entretien commercial face à face.
- Construire ses argumentaires
- Appréhender les techniques du traitement
- Formaliser l'entretien de vente B to C de A à Z

**CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :**

- **Les différences entre B to B / B to C**
- **Les étapes d'une vente chez un particulier**
  - ✓ S'installer chez un prospect
  - ✓ Créer une ambiance propice à la négociation commerciale
  - ✓ Premier argumentaire : présenter sa société
  - ✓ Reconnaître les facteurs d'achat
  - ✓ Effectuer la découverte en posant les bonnes questions
  - ✓ Deuxième argumentaire : présenter son produit
  - ✓ Traiter les objections avec méthode
  - ✓ Conclure la vente
- **Mieux communiquer pour mieux (se vendre)**
  - ✓ La communication orale
  - ✓ La communication visuelle
- **Gagner des clients**
  - ✓ La prospection
  - ✓ La télé prospection
  - ✓ La recommandation
  - ✓ Le principe de réciprocité
- **Calculer votre quotidien d'efficacité commerciale**

## **PUBLIC CIBLE :**

Tout vendeur souhaitant acquérir ou renforcer sa culture commerciale en B to C

## **DUREE DE LA FORMATION :**

03 journées de 8 heures chacune

## **ANIMATEUR :**

Consultant spécialiste