

CMV-18

TECHNIQUES DE VENTE : PERFECTIONNER SES COMPETENCES COMMERCIALES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

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

- Maîtriser et perfectionner toutes les étapes d'un entretien commercial B to B
- Développer son assertivité
- Perfectionner ses techniques de traitement des objections
- Engager son interlocuteur vers une prise de décision.

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **L'assertivité, arme de persuasion**
 - ✓ Diriger un dialogue
 - ✓ L'écoute professionnelle
 - ✓ La congruence verbale
- **La communication non verbale**
 - ✓ La gestion des espaces (proxémique)
 - ✓ La synchronisation
 - ✓ La gestuelle
- **La découverte**
 - ✓ Retour sur la finalité d'une découverte
 - ✓ Préparer le terrain à son argumentaire
- **L'argumentaire efficace**
 - ✓ Etablir sa liste d'arguments en tenant compte de leur genre et de leur impact
 - ✓ Sélectionner et classer ses arguments méthodiquement
 - ✓ Concevoir une argumentation claire et concise
 - ✓ Préparer le terrain aux objections.
- **Le traitement des objections**
 - ✓ Les sources de l'objection
 - ✓ Le processus psychologique d'une objection
 - ✓ L'argumentation source principale de l'objection
 - ✓ Choisir sa méthode de réfutation des objections
 - ✓ Traiter les objections difficiles par la méthode RIRA.

- **La conclusion assertivité**

- ✓ Gérer la conclusion, en termes psychologiques
- ✓ La technique concession / contrepartie.
- ✓ Le verrouillage partiel
- ✓ Engager son interlocuteur vers une prise de décision

PUBLIC CIBLE :

- Commerciaux Grands Comptes
- Commerciaux seniors

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Consultant spécialiste