

**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