# Se perfectionner aux techniques de vente

## Commercial - Vente

Référence formation : 5-CL-PTDV - **Durée : 2 jours**

| Objectifs | Pré-requis |
| --- | --- |
| Développer son pouvoir de persuasion Mettre en place des techniques d'influences subtiles Améliorer son argumentaire produit et prix Conduire ses entretiens de vente avec expertise | Avoir suivi le stage "La vente : les fondamentaux" |

## Contenu pédagogique

### Bien préparer son entretien de vente

- Les incontournables pour trouver le bon positionnement
- Se préparer physiquement, mentalement
- Contribuer au process de fidélisation et de satisfaction client
- Construire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées

### Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficace

- Savoir questionner et faire preuve d'écoute active
- Se focaliser sur l'objectif
- Anticiper les points à améliorer de notre offre
- Développer ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteurs
- Ne pas perdre de vue "l'intérêt client"

### uire un entretien professionnel percutant

Explorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituelles
Apprendre à lire entre les mots et décryptez les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins »
Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champs
Gagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations

**XXL Formation**
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
**Tél :** 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76

## maître de la persuasion

rendre et utiliser les principaux leviers de l'influence
rcer l'impact de son discours par les effets persuasifs
aincre avec éthique et avec talent
er en confiance
ncer la prise de décision

## ons : des atouts dans la vente

rendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection
uer une méthode simple pour lever les objections en finesse
uire vers l'étape suivante de la vente

## égocier son prix

présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer
aître ses seuils de négociation : "jusqu'où puis-je aller ?"
ecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge

## te

fférentes techniques de closing :
garder la main en toutes circonstances,
les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client

| | |
|---|---|
| **nisation** | Les sessions de formation ont lieu de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 |
| **formateur** | • Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention<br>• Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité |
| **ns pédagogiques** | • Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur.<br>• Travail d'échange avec les apprenants sous forme de réunion - discussion.<br>• Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle.<br>• Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.<br>• Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques (en moyenne sur 30 à 50% du temps) |
| **ns techniques en ation présentielle** | Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation et équipée avec :<br>• Ordinateurs |

**XXL Formation**
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
**Tél :** 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76

| | |
|---|---|
| | • Vidéo projecteur ou Écran TV interactif<br>• Tableau blanc ou Paper-Board |
| **ns techniques en ation distancielle** | A l'aide d'un logiciel comme © Microsoft Teams ou Zoom, un micro et une caméra pour l'apprenant.<br><br>• Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la session en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.<br>• Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.<br>• L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, ressources formateur, fichiers d'exercices ...) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré.<br>• Les participants recevront une convocation avec le lien de connexion à la session de formation.<br>• Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à commercial@xxlformation.com |
| **lités d'évaluation** | • Positionnement préalable oral ou écrit.<br>• Feuille de présence signée en demi-journée.<br>• Evaluation des acquis tout au long de la formation.<br>• Questionnaire de satisfaction<br>• Attestation de stage à chaque apprenant<br>• Evaluation formative tout au long de la formation.<br>• Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide de la certification **NULL** : https://www.francecompetences.fr/recherche/NULL |
| **c concerné** | Salariés - Demandeur d'emploi - Reconversion professionnelle |
| **tation pédagogique et rielle** | Si vous avez besoin d'adaptation matérielle ou pédagogique, merci de prendre contact avec notre référent Handicap par téléphone au 02 35 12 25 55 ou par email à handicap@xxlformation.com |

**XXL Formation**
34 rue Raymond Aron
76130 Mont Saint Aignan
**Tél :** 02 35 12 25 55 – **Fax :** 02 35 12 25 56
N° siret : 485 050 611 00014 – N° d'agrément : 23.76.03752.76