



FORMATION

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

Public

- Vendeur sédentaire devenant commercial itinérant
- Commercial junior ayant besoin de connaître les bases
- Commercial confirmé ayant besoin de revoir les piliers de la vente
- Ingénieur d'affaires

Objectifs

- Identifier les mécanismes d'achat
- Acquérir les outils et technique de vente
- Maîtriser les étapes de l'entretien

Durée

- 2 jours

Programme

- **Comprendre l'acte d'achat**
 - Du besoin à l'acte d'achat
 - Repérer les différentes étapes de vente
- **Cibler son prospect**
 - Créer sa base de données
 - Utiliser le web
- **Étape 1 : Prendre contact**
 - Créer une accroche
 - Gérer les objections
- **Étape 2 : Identifier les besoins**
 - Utiliser les techniques de questionnement
 - Analyser les réponses clients
 - Repérer les motivations d'achat
- **Étape 3 : Convaincre son client**
 - Créer son argumentaire
 - Valoriser son prix
 - Négocier le contrat
- **Étape 4 : Conclure la vente**
 - Finaliser le contrat
 - Verrouiller et fidéliser le client



FORMATION

Les plus de la formation

- La prise en compte du contexte des participants
- Des outils opérationnels
- Des exemples concrets
- Des mises en situation

Tarif

- 750€ HT