

## Les bases de la vente

### Formation pratique aux techniques de vente

#### ▶ Participants :

Tout vendeur, technico-commercial débutant possédant une pratique du métier de 3 mois à 1 an.

#### ▶ Objectifs :

- Acquérir des méthodes de vente efficaces
- Structurer, conduire et conclure un entretien de vente
- Mener à bien une négociation pour conclure plus de ventes

#### ▶ Programme :

- ▶ Les comportements du vendeur
  - Définition de la vente
  - La communication dans la vente
  - Les difficultés de la communication
  - L'attitude d'écoute
- ▶ Les comportements du client
  - Détection des besoins
  - Repérage des motivations
  - Les réactions types du client
- ▶ Les étapes de l'entretien de vente
  - La prospection et la recherche d'informations
  - La pré-approche
  - L'approche
  - La découverte du client
  - L'argumentation
  - Appréhender les objections du client
  - La conclusion de l'entretien de vente
- ▶ Le suivi client
  - Consolidation, fidélisation
  - Préparer ses prochaines visites

#### ▶ Le plus de la formation :

La formation se déroule sur deux sessions : une première session de 3 jours pour permettre aux participants d'adopter de nouvelles pratiques, une deuxième session d'une journée (3 à 4 semaines après la première session) afin de revenir sur la mise en pratique des méthodes acquises en première session. Idéalement cette formation sera positionnée sur une période où l'application terrain en inter-sessions est possible.

Ce stage est construit sur les premières expériences des participants. Tous les exercices sont réalisés à partir d'études de cas. Les enseignements tirés des exercices sont complétés par les apports de l'animateur.

#### ▶ Modalités :

- ▶ Durée : 4 jours (Une première session de 3 jours + une session de 1 jour)
- ▶ Tarif inter : 1 388 € HT/participant + Forfait

Toutes nos formations peuvent être adaptées à votre entreprise

Renseignements et inscriptions : 02 99 22 77 22  
[www.mensa-formation.com](http://www.mensa-formation.com)