

Maitriser les Techniques de vente

Qui est concerné ?

Cette formation est ouverte à toute personne porteuse d'un projet de création d'entreprise ou tout.e dirigeant.e souhaitant développer son activité.

Déroulé & Méthodes Pédagogiques

- **Durée de la formation** : 2 jours (14 heures)
- **Pré-requis** : Aucun
- **Méthodes pédagogiques** : Approche participative, mises en situation pratique
- **Méthode d'évaluation** : Quiz final
- **Capacité** : 4 à 8 candidats maximum
- **Clôture des inscriptions** : 20 jours avant le début de la formation au plus tard
- **Lieu** : **APSIE** La Défense (accès PMR) ou distanciel

Objectifs

- ↳ Comprendre et se mettre à la place du client pour mieux répondre à ses besoins
- ↳ Identifier sa propre valeur ajoutée et la valoriser
- ↳ Prospecter efficacement
- ↳ Élaborer un argumentaire pertinent et une offre commerciale adaptée à sa cible
- ↳ Apprendre à gérer les objections et à conclure efficacement une vente
- ↳ Fidéliser durablement sa clientèle

Lieu

APSIE La Défense

27, rue de Rouen 92400 Courbevoie

**Possibilité de prise en charge jusqu'à 100 %
Par votre Fonds d'Assurance Formation
ou via le CPF.**

**Contact : formation@apsie.org
01 46 67 14 18**

Programme

↳ Comprendre le processus holistique de la vente

- Envisager la vente comme un système interconnecté
- Processus d'achat VS processus de vente
- Psychologie du consommateur

↳ Connaître son environnement

- Définir son positionnement
- Analyser concurrence et tendances de marché pour adapter sa stratégie
- Identifier sa cible

↳ Adopter la bonne posture

- Valoriser ses compétences
- Travailler sa proposition de valeur
- Se présenter et faire bonne impression
- Communication verbale/non-verbale

↳ Recueillir les besoins du client

- Identifier les besoins et attentes
- Techniques clés à utiliser
- Comprendre les motivations d'achat

↳ Prospecter efficacement

- Processus dans le cycle de vente
- Elaborer son plan de prospection
- Canaux et outils à utiliser

↳ L'art de l'argumentaire et de l'offre commerciale

- Objectifs et éléments constitutifs de l'argumentaire
- Leviers pour créer une offre irrésistible
- Maîtriser l'art de la persuasion
- Techniques de négociation

↳ Traiter les objections

- Les types d'objections
- Comment y répondre

↳ Closing et suivi post-vente

- Signaux d'achat et techniques de conclusion
- Satisfaction et fidélisation