

TECHNIQUES DE VENTE

OUVERTURE RENTÉE 2024

Voie d'accès

Formation Continue

Éligible au CPF

OUI

NON

Public

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial des techniques de vente et des attitudes commerciales
- Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les «fondamentaux»

Pré-requis

- Avoir une première expérience dans les métiers du commerce.

Modalités et délais d'accès

- Pour la formation continue :
Entrée possible en fonction de la demande et sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits

Objectifs

- S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B
- Connaître et s'entraîner aux différentes étapes d'une vente
- Acquérir des outils et techniques efficaces pour convaincre le client

Durée

- 2 jours (14 heures)

Tarifs de la formation

- Nous consulter

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.cciwf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieux de la formation

Site de Poitiers

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Site de Loudun

Espace Formation
1 avenue de la coopération
86200 Loudun

Site de Montmorillon

Immeuble Eco espace
70 rue de la concise
86500 Montmorillon

OUVERTURE RENTRÉE 2024

Programme & Contenu

DEVENIR ACTEUR DE SA DÉMARCHE COMMERCIALE

- Les enjeux de la relation client
- Jeu : Se mettre dans la peau du client
- Repérer les facteurs qui participent à la satisfaction client

OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS PAR TÉLÉPHONE AUPRÈS DU PROSPECT

- Donner envie par un premier contact positif
- Créer la confiance par une présentation structurée
- Créer l'espace d'échange pour détecter les opportunités
- Rédaction de son guide de prise de rendez-vous
- Entraînement à la prise de rendez-vous par téléphone

PRENDRE CONTACT

- Créer le lien avec le client
- Prendre conscience de l'impact de son image
- Entraînement à la prise de contact

MENER L'ENTRETIEN DE DÉCOUVERTE CENTRE SUR LE CLIENT

- Questionner efficacement
- Perfectionner son attitude d'écoute
- Construction de sa stratégie de questionnement
- Entraînement à l'entretien de découverte

CONVAINCRE DES AVANTAGES DE SON OFFRE

- Construire un argumentaire percutant
- Techniques d'argumentation
- Présenter et défendre son prix
- Répondre aux objections avec souplesse
- Valider l'adhésion du client
- Construction de son argumentaire et entraînement à l'argumentation
- Construction de son guide de réponse aux objections

CONCLURE LA VENTE

Méthodes et moyens mobilisés

Apports théoriques et pratiques :

- Mises en situations : jeux de rôle et simulations
- Travail à partir de situations vécues par les participants
- Travail en groupe
- Étude de cas concrets (exercices, interaction et questions/ réponses)
- Partage d'expérience
- Profil de l'intervenant :
- Formateur spécialisé dans l'animation d'une force de vente
- Mémo guide de la formation remis à chacun des participants

Modalités d'évaluations

- Formation non certifiante
- Attestation de formation



Cofinancé par
l'Union Européenne



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +30 ans dans la formation et de connexion avec les entreprises de la Vienne
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, espaces verts, restauration ...

CCI de la Vienne - CAMPUS 120

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS

Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel

Mise à jour : 23 septembre 2024



www.campus120.fr

