

**PROGRAMME DE FORMATION**
**Les techniques de vente : de la découverte des besoins à la conclusion de la vente**

<b>INTITULE DE LA FORMATION</b>	<p align="center"><b>Les techniques de vente : De la découverte des besoins clients à la conclusion de la vente</b></p>
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<p>A l'issue de la formation, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Structurer un entretien de vente en 4 temps: accueil, découverte des besoins, argumentation de l'offre, conclusion</li> <li>• Créer un climat favorable pour fidéliser un client</li> <li>• Savoir diriger l'entretien avec tact et apporter une solution "gagnant-gagnant"</li> <li>• Conclure une vente et apporter une solution globale</li> </ul>
<b>POPULATION VISEE Prérequis</b>	Vendeur sédentaire / Vendeur itinérant Aucun Prérequis*
<b>MODALITES FORMATIVES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En présentiel : intra ou inter-entreprises</li> <li>• En distanciel (classe virtuelle)</li> <li>• EN AFEST</li> </ul>
<b>PROGRAMME ET CONTENU</b>	<p><b>Objectif 1 : L'accueil et la découverte des besoins du client ou du prospect</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les enjeux de mon activité commerciale</li> <li>• Créer le "pont relationnel" dès l'accueil et la prise de contact : l'impact du "bonjour" pour créer un climat favorable</li> <li>• Savoir questionner pour définir le projet global du client et se fixer un objectif de vente (<i>Roue de la découverte</i>)</li> <li>• Identifier les motivations d'un client à travers la méthode SONCAS</li> </ul> <p><b>Objectif 2 : L'argumentation d'une offre globale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire un argumentaire de vente à partir de différentes ressources pour garder le C.A.P</li> <li>• Reformuler à bon escient pour engager le client</li> <li>• Proposer une offre globale : vente additionnelle</li> <li>• Défendre sa proposition commerciale et son prix</li> <li>• Désamorcer une objection et la transformer en atout de vente</li> </ul> <p><b>Objectif 3 : La conclusion pour fidéliser le client ou engager le prospect</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Déceler le "bon" moment pour conclure</li> <li>• Les étapes de la conclusion d'une vente</li> <li>• Pérenniser et fidéliser le client : renforcer l'image de marque de l'enseigne</li> </ul>
<b>MODALITES D'ORGANISATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ En salle de réunion, dans les locaux de l'entreprise ou dans un lieu habilité à recevoir du public, par groupes de 8 à 10 participants idéalement</li> </ul>
<b>METHODES D'EVALUATION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Analyse de vidéos</li> <li>○ Exercices de mise en situation</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### Les techniques de vente : de la découverte des besoins à la conclusion de la vente

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Quiz en évaluation sommative validera les acquis théoriques fin de session</li> <li>○ Questionnaire de satisfaction fin de formation</li> </ul>
<b>DUREE</b>	Présentiel : 14h : 2 jours de formation (horaires indicatifs : 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00) Distanciel : 5x2h
<b>INTERVENANT(S) EVOLU'VIA</b>	Jesahel SABATIER



\* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation, merci de nous prévenir en amont de la session pour que nous prenions les mesures nécessaires pour vous accueillir dans les meilleures conditions