

# MÉTHODES ET TECHNIQUES DE VENTE

## **Objectif du stage**

Apporter des bases opérationnelles en techniques de vente.

- 1) Réaliser une prise de contact efficace.
- 2) Être en capacité d'appliquer la PNL durant l'entretien de vente.
- 3) Repérer le type d'acheteur. grâce au SONCAS.
- 4) Créer de façon autonome un argumentaire en appliquant le CAP.
- 5) Répondre à tout type d'objections.
- 6) Avoir le réflexe de systématiquement proposer de la vente additionnelle.
- 7) Connaître les différents moyens de fidéliser la clientèle.

## **Public visé**

Personnes souhaitant prendre en charge des activités commerciales sans formation préalable dans le domaine.

## **Prérequis d'accès à la formation**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

## **Équipement nécessaire :**

Ordinateur , tablette ou smartphone ainsi qu'une connexion internet.

**Durée :** 4 jours de formation (24 heures au total soit 6 heures par jour)

## **Modalités d'entrée en formation**

L'inscription est à effectuer au moins 15 jours ouvrés avant le début de l'entrée en formation.

**Délais d'accès à votre formation :** Vous aurez accès à la formation après un délai de 15 jours ouvrés après votre inscription, après avoir effectué un test de positionnement (8 questions) , et selon les dates établies avec votre formateur par téléphone lors de votre entretien. L'entrée en formation peut se faire immédiatement après le délai de 15 jours ouvrés.

## **MÉTHODES MOBILISÉES :**

**Méthodes pédagogiques** : Pédagogie active et participative avec alternance de théorie et de pratique. Les exercices seront basés sur des mises en situation diverses et variées, études de cas pratiques, exercices oraux et écrits.

Assistance pédagogique : Mme Halgrain Eugénie se tient à votre disposition tous les lundis de 12h30 à 13h30 pour répondre à toutes vos questions : 06-76-94-59-69

**Méthodes techniques** : 100% à distance, synchrone, partage d'écran, powerpoint, lien Google Meet.

Assistance technique : Pour toute problématique technique vous pouvez nous joindre au 06-76-94-59-69 (appel local, du lundi au vendredi de 9h30 à 18h en dehors des heures de formation ), ou bien par mail [formation@influenceurschool.com](mailto:formation@influenceurschool.com)

**Votre formatrice** : Mme HALGRAIN Eugénie , 15 années d'expérience dans le domaine de la vente , formatrice depuis 6 ans .

**Format** : Cours collectif de 25 personnes maximum. À distance, en visioconférence

## **Evaluation :**

- Evaluation initiale : questionnaire de 20 min en entrée de formation
- Évaluations continues : sous forme de mise en situation , exercices , questionnaires correspondant à chaque objectif.
- Évaluation finale : Pendant une heure en fin de parcours de formation : exercices écrits et oraux .

**Tarifs**: 1000 euros net de taxes\*

\*TVA non applicable de l'art.293B du CGI

## **Accessibilités aux personnes en situation de handicap :**

Notre référente Handicap est à votre disposition. Nos formations sont ouvertes à tout public, y compris aux personnes en situation de handicap. Notre organisme est engagé dans une démarche d'accueil et d'accompagnement des personnes en situations de handicap. Si vous présentez une situation de handicap, merci de me contacter au plus vite : [contact@influenceurschool.fr](mailto:contact@influenceurschool.fr) ou par téléphone, sms au 06 76 94 59 69 ou tout autre canal à votre convenance, afin que nous puissions convenir d'aménagements spécifiques éventuels. En tant que Référente Handicap, je m'engage à donner les moyens adéquats pour compenser les situations individuelles de handicaps éventuels au regard du degré d'accessibilité des

formations dispensées. Il se peut que je ne puisse pas toujours être en mesure de former certaines personnes en situation de handicap. C'est pourquoi, j'ai mis en place un réseau de professionnels qui a les compétences et expertises nécessaires pour pouvoir vous accueillir, accompagner, former ou vous orienter .

**V2-17/06/2024**

JOUR 1 : (9h30-12h30 13h30-16h30)

1) Se présenter, évaluer l'expérience ainsi que le niveau de chaque apprenant permettant ainsi d'ajuster le plan de cours.

2) Préparer sa **présentation, sa prospection, sa prise de contact** : apprendre à définir sa cible, se faire connaître en établissant un plan de communication adapté, exploiter ses réseaux, faire la promotion grâce à vos actuels clients satisfaits (témoignages, parrainage...), définir sa valeur ajoutée.

Bilan de la prospection (relancer par téléphone, élaborer les tableaux de bord, mettre à jour la base de données grâce aux informations recueillies...).

Objectifs pédagogiques : le stagiaire saura désormais se présenter et prospecter efficacement, se faire connaître et se démarquer vis-à-vis de la concurrence.

JOUR 2 : (9h30-12h30 13h30-16h30)

1) Prise de **contact** client pour enclencher le dialogue

2) Recherche des besoins, mener une découverte complète de la situation pour découvrir les **motivations** réelles. Techniques de questionnement.

3) Écoute **active** afin de s'adapter aux différents profils des acheteurs situation et construire un argumentaire efficace (caractéristiques, avantages, preuves). **SONCAS**

4) Utilisations des méthodes et techniques de la **PNL** pour influencer le client dans sa prise de décision dans le processus d'achat. Travailler son attitude positive pour inspirer et transmettre l'enthousiasme du produit ou service proposé.

Objectifs pédagogiques : l'apprenant aura appris à avoir un comportement favorisant les échanges et aura repéré précisément ce que recherche le client ou son besoin de façon personnalisée.

### JOUR 3 :(9h30-12h30 13h30-16h30)

- 1)Après analyse de la situation, **reformuler** la demande.
- 2)**Construire** un argumentaire efficace (caractéristiques, avantages, preuves) selon le profil de chacun. **CAP**
- 3)**Convaincre** des bénéfices apportés grâce à la solution proposée par le commercial en apportant des arguments pertinents et percutants. S'appuyer sur les leviers de motivation afin de déclencher le processus d'adhésion.

Objectifs pédagogiques : le stagiaire pourra, désormais, démontrer le caractère indispensable du produit ou service proposé ayant adapté son discours en fonction des différents profils rencontrés.

### JOUR 4 :(9h30-12h30 13h30-16h30)

Répondre grâce aux techniques de **réponses aux objections**.

- 1)Mise en situation face aux comportements hésitants, désamorcer les freins et réviser son offre en fonction des nouveaux éléments .
- 2) **Conclure** au moment opportun pour emporter la vente.
  - 1.Prévoir à l'avance les possibles **ventes additionnelles**.
  - 2.Consolider la relation pour mieux **fidéliser** le client.
  - 3.**Cas pratique** avec mise en situation sur l'ensemble des étapes de la vente.

Objectifs pédagogiques : A la fin de ce module, l'apprenant saura faire face aux dernières réticences du client et saura assurer le suivi après la vente. Rester dans le paysage du client pour saisir de nouvelles opportunités.

**Effectuer l'évaluation finale**

**CONTACT** : Halgrain Eugénie : [influenceurschool@gmail.com](mailto:influenceurschool@gmail.com) 06.76.94.59.69

