
Programme de Formation

Vente : techniques avancées pour améliorer vos résultats commerciaux

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux et professionnels de la vente souhaitant perfectionner leurs techniques de vente, renforcer leur impact et améliorer leurs taux de transformation.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre le niveau d'engagement ou d'intérêt du prospect.
- Adapter ses approches commerciales à différentes situations de vente.
- Mobiliser des techniques de vente personnalisées, agiles et convaincantes pour transformer l'intention en décision d'achat.



Description

Jour 1

Matin

Comprendre les 4 typologies de situations commerciales.
Déployer une approche agile pour adapter sa posture et son discours.
Explorer les logiques de co-construction dans la vente conseil.
Identifier les besoins explicites et implicites du client.
Accélérer la décision par une posture collaborative.
Mise en situation : Entraînement intensif au questionnement ciblé.

Après-midi

Créer un besoin latent par un discours persuasif.
Formuler une accroche commerciale convaincante.
Donner envie de changer : techniques d'influence et d'impact émotionnel.
Mise en situation : Ateliers de création du besoin client.

Jour 2

Matin

Renforcer sa crédibilité grâce à une argumentation différenciante.
Structurer un discours face à la concurrence.
Aller à l'essentiel tout en valorisant son expertise métier.
Mise en situation : Exercices d'argumentation concurrentielle.

Après-midi

Susciter un déclic chez le client à travers des techniques de vente créatives.

Lever les objections de manière constructive et persuasive.

Traiter les résistances finales à l'engagement.

Mise en situation : Jeu de rôle "la persuasion en action".



Prérequis

Être en poste sur une fonction commerciale ou avoir une première expérience dans la vente.



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation privilégie une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.