



Techniques Avancées pour Performer en Vente

Méthodes utilisées :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Travail de groupe
- Feedbacks individualisées

Durée:

- 2 jours (14h00)

Effectif maximum :

- 8 personnes

Délais d'accès :

- Nous consulter pour les dates de sessions

Modalités

d'évaluation :

- Quiz amont/aval
- Mise en situation

Tarif :

Pour 3 participants : 2 340 € HT.

Au-delà de 3 participants :
+390 € HT par personne.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

PUBLICISÉ

Commerciaux expérimentés souhaitant perfectionner leurs techniques de vente.



OBJECTIFS

- Approfondir les techniques de découverte client pour identifier des besoins émotionnels.
- Adapter l'argumentation en fonction du profil et des attentes du client.
- Utiliser des techniques avancées pour répondre efficacement aux objections.
- Identifier les différents profils clients (DISC) et ajuster leur discours en conséquence.
- Structurer un entretien de vente orienté résultats.
- Optimiser la communication verbale et non-verbale pour plus d'impact (PNL).
- Augmenter le taux de transformation grâce à une conclusion efficace.



PROGRAMME

Jour 1 : Techniques avancées de vente

- Optimiser la découverte client
- L'argumentation différenciée
- Répondre aux objections difficiles
- Exercices pratiques et feedbacks

Jour 2 : Booster ses résultats

- Maîtriser la conclusion de vente
- S'adapter aux profils clients
- Pratiques intensives
- Auto-évaluation et plan d'actions



PRÉREQUIS

Avoir une première expérience significative en vente (minimum 1 à 2 ans). Maîtriser les fondamentaux de la vente (accueil, découverte, argumentation, conclusion).

