



Développer l'efficacité commerciale et maîtriser les techniques de vente

Formation destinée aux professionnels souhaitant améliorer leurs résultats commerciaux en maîtrisant les techniques de vente et en développant une relation client durable. Adaptée aux commerciaux et dirigeants en charge du développement commercial, cette formation propose des outils pratiques et des mises en situation réelles pour booster la performance commerciale.



Informations générales

Durée : 14,00 heures

Profils des stagiaires : Commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, dirigeants de TPE/PME, indépendants souhaitant renforcer leurs compétences en vente et développer leur chiffre d'affaires.

Nombre de participants par session : 8 maximum

Pré-requis : Aucun prérequis particulier exigé. Une expérience commerciale est un plus pour l'application des techniques et la discussion.



Objectifs pédagogiques

Appréhender les étapes clés du processus de vente. Acquérir des techniques efficaces pour préparer et mener un rendez-vous commercial. Savoir identifier les besoins réels d'un prospect. Développer des argumentaires adaptés au profil client. Gérer les objections avec assurance. Maîtriser la négociation pour conclure les ventes. Installer un suivi commercial performant pour fidéliser la clientèle.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Module 1 : Fondamentaux de la vente et parcours client (3 heures). Présentation des bases de la vente et du parcours client. Compréhension des attentes clients et analyse du marché. Introduction aux outils et techniques de questionnement. Module 2 : Préparation efficace des rendez-vous commerciaux (2 heures). Méthodes pour préparer ses rendez-vous. Identification des objectifs commerciaux. Techniques de planification et organisation. Module 3 : Identifier les besoins et motivations du prospect (2 heures). Techniques de questionnement approfondies. Analyse des besoins explicites et implicites. Utilisation de la méthode SONCAS. Module 4 : Construction de l'argumentaire de vente (2 heures). Élaboration d'argumentaires adaptés. Méthode CAP/CAB pour structurer les arguments. Personnalisation en fonction du profil client. Module 5 : Gestion des objections et négociation commerciale (3 heures). Techniques pour traiter les objections avec assurance. Méthodes de négociation commerciale efficaces. Simulations et mises en situation. Module 6 : Conclusion de la vente et suivi commercial (2 heures). Techniques de conclusion pour obtenir l'engagement. Mise en place d'un suivi commercial via CRM. Stratégies pour fidéliser et développer le chiffre d'affaires.



Organisation de la formation



Équipe pédagogique

Formateurs experts en techniques commerciales avec expérience terrain et pédagogie adaptée. Intervention de professionnels pour les mises en situation et études de cas.



Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, modalités adaptées sur demande.



Moyens pédagogiques & techniques

Supports de formation numériques et papiers. Outils de questionnement, fiches pratiques méthodologiques. Accès à un CRM pédagogique pour exercices. Vidéos et études de cas réels.



Suivi & évaluation des résultats

Évaluations continues par exercices pratiques et jeux de rôle. Évaluation finale basée sur une simulation complète de rendez-vous commercial. Questionnaire de satisfaction et bilan individuel.



Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.



Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation délivrée en fin de formation après évaluation des connaissances par des mises en situation pratiques et un questionnaire final.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10