

# DEVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

## AMELIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

<b>Réf. Action : Formation standard 03/04</b>	
<b>Pré-requis :</b> Toute personne en contact commercial avec des clients	<b>Durée :</b> 2 jours (14 heures)
<b>Public :</b> Tous les personnels commerciaux, chargés d'affaires, Assistants commerciaux et ADV. Entre 4 et 6 participants	<b>Lieu de formation :</b> GRADIAN <b>Coût de la formation :</b> 920 € HT par jour et par stagiaire
<b>Objectifs pédagogiques :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Favoriser l'intégration de la dimension commerciale de la fonction de chaque stagiaire</li><li>• Connaître et développer son potentiel commercial</li><li>• Intégrer les techniques de vente pour renforcer son efficacité</li><li>• Savoir valoriser ses prestations pour fidéliser les clients</li></ul>	
<b>Programme :</b>	
<b><u>1<sup>ère</sup> journée</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Les sens du client : Pourquoi maintenir un haut degré de qualité relationnelle avec son client ?<ul style="list-style-type: none"><li>- La vente</li><li>- Le client</li><li>- La satisfaction</li><li>- L'influence</li></ul></li><li>• L'entretien de vente : Comment optimiser les ventes par une maîtrise encore plus approfondie des techniques de vente et des attitudes ?<ul style="list-style-type: none"><li>- Préparation à l'entretien de vente pour être efficace</li><li>- L'accueil / 1er contact</li><li>- Cadrage</li><li>- Connaître les besoins du client pour adapter son offre</li></ul></li></ul>	
<b><u>2<sup>ème</sup> journée :</u></b> L'entretien de vente (suite)	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Comment optimiser les ventes par une maîtrise encore plus approfondie des techniques de vente et des attitudes ?<ul style="list-style-type: none"><li>- Reformuler</li><li>- Convaincre des bénéfices de l'offre pour donner envie au client d'acheter</li><li>- Traiter les objections</li><li>- Conclure la vente pour emporter la commande</li><li>- Consolider la relation pour mieux fidéliser le client</li></ul></li></ul>	