

Programme de formation

Les techniques commerciales fondamentales

MODULE 1 : L'art de la vente : Perfectionnez vos techniques et dominez votre marché

Durée : 4 heures

Objectif : Maîtriser les étapes d'un entretien de vente

Chapitre 1 : Maîtriser les notions clés pour réussir un entretien de vente

Chapitre 2 : Maîtriser les techniques de vente et de négociation

Chapitre 3 : Maîtriser les étapes du processus de vente

Évaluation Module 1

MODULE 2 : Déployer sa stratégie commerciale

Durée : 5 heures

Objectif : Adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale

Chapitre 1 : Identifier son état d'esprit avant d'aborder la vente

Chapitre 2 : Créer le contact et donner envie au client de se dévoiler

Chapitre 3 : Être convaincant et rebondir sur les objections

Chapitre 4 : Négocier et conclure la vente

Chapitre 5 : Identifier et gérer les difficultés rencontrées

Chapitre 6 : Pérenniser la relation client

...

Évaluation Module 2

MODULE 3 : Les stratégies de négociation

Durée : 5 heures

Objectif : Se positionner en tant que leader dans le cadre d'un entretien commercial

Chapitre 1 : Renforcer son pouvoir de conviction et d'influence

Chapitre 2 : Etablir des stratégies gagnantes

Chapitre 3 : Réussir sa phase de préparation

Chapitre 4 : Conclure des accords profitables

Chapitre 5 : Maîtriser les tactiques de négociation

Évaluation Module 3

Évaluation Finale