

Formation Techniques de vente

Le centre de formation ROYER ROBIN Associés vous initie aux techniques de vente dans le cadre de notre offre de formation en Commerce, vente et achats. Découvrez le programme et n'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus ! Lieux de formation possibles : Montpellier et France entière.

Pour les entreprises, cette formation est disponible en intra dans toute la France

Tarifs : 1900 € en formation individuelle – 2200 € pour un groupe de 2 à 12 personnes - programme de formation personnalisable

2 jours (14 heures)

Comprendre les techniques de vente

Analyser les besoins de chaque stagiaire

Introduction

- Les qualités du vendeur – Valeurs humaines Carl Rogers
- Les compétences nécessaires – techniques et relationnelles
- Les attitudes et aptitudes spécifiques : Cognitif - Affectif - Conatif

Les principes de la communication

- Définition et mécanismes
- Dépister les freins à un échange constructif
- Les clés d'une communication efficace

Test : Assertivité et écoute active

La gestion de l'agressivité

- Mécanisme de la tension et du stress
- Identifier les situations de tensions
- Le rôle de la communication dans le conflit
- Les apports du sociologue Dr. A. Maslow et de l'Analyse Transactionnelle Dr. Stephen Karpman et le concept de la « résistance aux changements » du Dr. Elisabeth Kübler-Ross

Test : mon style en gestion de conflits

Test : mon niveau de stress – ma résistance au stress

L'art de vendre : les étapes

- L'accueil : méthode et valeurs humaines
- La prise de contact : synchronisation et apport de la Programmation Neuro Linguistique – P.N.L. – John Grinder (Psychologue) et Richard Bandler (Mathématicien)

Le questionnement, la reformulation et l'écoute active

La synthèse avec la proposition commerciale : étude de la fiche produit , caractéristiques commerciales et techniques, bénéfice-client

La réponse aux objections : Méthode et Attention

La conclusion d'une vente : engagement réciproque

La vente additionnelle : la plus value du vendeur

La fidélisation et les services associés

La consolidation de la relation et la prise de congés.

Test : Quel est votre canal dominant?

Les outils du vendeur

- L'étude des besoins et motivations
- Les outils d'analyse clients : qualifier nos clients

Des outils pour agir :

- Elaborer sa méthode personnelle pour une meilleure efficacité professionnelle
- Diagnostic personnel (Emotionnel, Niveau de Stress, Pensées)
- Adopter des techniques éprouvées : techniques visuelles, de relaxation, respiration, de kinésiologie, de pensées positives.

Outils : Techniques visuelles –Relaxation – Visualisation - Energétiques

Plan d'action, préconisations, axes de progrès

Mise en application et cas pratiques tout au long de la formation

Bilan de la formation : logistique de la session, animation, programme et formateur.

Objectifs & Pédagogie

Pédagogie de la formation Technique de vente :

Recueil des attentes avant la formation

Afin de cibler les besoins et d'adapter le contenu de formation, nous demandons aux participants de remplir un questionnaire de leurs attentes avant chaque formation.

La méthode pédagogique est basée sur l'animation, l'interaction et la mise en situation pour impliquer les stagiaires, leur faire vivre la formation, leur permettre d'acquérir la connaissance et les premiers réflexes qu'ils vont devoir mettre en application.

Cette méthode se décompose en plusieurs phases de progression :

-
- Apport de connaissances clés et d'informations essentielles
- Analyse personnalisée des retours d'expérience
- Coaching individuel
- Fiches techniques
- Tests de personnalité
- Mise en situation et entraînements sur des cas vécus par les stagiaires
- Jeux de rôles et applications à des cas concrets.
- Plan d'action personnalisé

Objectifs de la formation :

-
- Améliorer leurs compétences en vente
- Concrétiser et réaliser une vente
- Etre en mesure de répondre aux attentes des clients et de les fidéliser
- Atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.
- Savoir instaurer un climat de confiance tout en s'affirmant.
- Savoir adapter sa posture et son mode de communication.
- Gérer son stress pour s'épanouir dans son environnement professionnel.
- Adopter des méthodes, des outils et des réflexes pour gérer les situations professionnelles.

Public & Pré-requis

Public et pré-requis de la formation Techniques de vente

Toute personne souhaitant développer ses compétences en technique de vente et commerce.

Financement de la formation

Cette formation est destinée aux salariés d'entreprise et peut être financée par votre OPCO. Elle n'est pas éligible au CPF.

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez besoin de plus de renseignements sur les financements de votre formation.

Informations pratiques

Informations pratiques sur le déroulement de la formation

La formation Techniques de vente peut se dérouler à Montpellier dans nos locaux, quartier Près d'Arènes, dans vos locaux, ou dans une salle de formation proche de votre zone d'activité, partout en France.

Si vous souhaitez une information préalable pour personnaliser votre programme de formation, dans le cadre d'une formation en groupe, vous pouvez nous contacter par Téléphone au 04 67 13 22 60, ou via SKYPE ou autre système de Visio-conférence.

Calendrier

Nous vous proposons cette formation en accompagnement individuel ou en groupe selon vos disponibilités et celles de nos formateurs.

Vous pouvez nous contacter pour la planification de votre parcours ou pour plus de précision par téléphone au 04 67 13 22 60.