



Formation Perfectionner vos techniques de vente

Durée : 14 heures
relation client

Certification : BTS négociation et digitalisation de la

Prix : 1650

Référence : 2101104

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Vente et relation client
Pour qui ?	Commerciaux et technico-commerciaux
Prérequis	Expérience souhaitée en vente B2B Bonnes connaissances des fondamentaux des techniques de vente
Objectifs pédagogiques	Améliorer l'efficacité de sa prise de contact Approfondir sa collecte d'informations stratégiques Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence Détecter les signaux d'achat pour bien conclure Prospecter un secteur de vente (Bloc 1 Titre professionnel Conseiller(e) commercial)
Contenu de la formation	DÉCOUVRIR LES PRINCIPES CLÉS D'UNE VENTE RÉUSSIE Préparer son entretien de vente Obtenir un rendez-vous avec un décideur Structurer une référence active : obtenir une recommandation Identifier les bénéfices pour votre interlocuteur de vous recevoir Lui communiquer ce bénéfice avec enthousiasme Travaux pratiques : identifier dans son portefeuille les personnes par lesquelles obtenir une recommandation GAGNER LA CONFIANCE DÈS LES PREMIÈRES MINUTES Mieux comprendre le client et instaurer un climat de confiance : règle des 4x20

	<p>Utiliser les quatre vecteurs de communication : voix, posture, regard, présence physique Saisir l'importance du non-verbal Faire face à une attitude de réserve et de repli Mises en situation : « pitch » commercial, présenter sa société en une minute</p> <p>IDENTIFIER LES BESOINS ET LES MOTIVATIONS D'ACHAT Découvrir les stratégies du client : ses objectifs, ses contraintes et ses enjeux Identifier le réseau d'influence Hiérarchiser les priorités commerciales à partir des objectifs de l'acheteur Cerner les motivations de son interlocuteur Utiliser les outils de la découverte : questions, empathie, écoute active et reformulation Identifier le style de communication de son interlocuteur et s'y adapter Mises en situation : appliquer les outils de la découverte</p>
Suite de parcours possible	<p>Techniques de vente avancées Consultant(e) avant-vente technologies numériques Commercial(e) confirmé(e) Technico-commercial(e) Commercial(e) secteur public</p>
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro