

## Public concerné

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de son expertise ou de ses missions

## Prérequis

Exercice de sa fonction en relation clients, vente ou avant-vente

## Objectifs pédagogiques

- Découvrir son prospect
- Appréhender les techniques fondamentales de la démarche de vente
- Acquérir de l'aisance dans les différentes étapes de la vente de la prise de contact jusqu'à la signature
- Adapter ses techniques commerciales et son argumentation en fonction de son interlocuteur
- Accroître sa qualité et capacité d'écoute
- « Vendre » son entreprise et son expertise

## Modalités pratiques et conditions financières

**Durée :** Inter-entreprises : 3 journées

**Nombre de participants :** 3 pers. minimum

## Programme

### C1 : Le Contact - Etape 1 du cycle de vente

- Préambule : préparer son rendez-vous
- Les questions pertinentes à se poser
- L'entrée en matière : mettre en confiance
- Annoncez l'objet de sa visite
- Proposez un plan de travail
- La posture en rendez-vous

*Exercice : Réalisation d'une trame de préparation de rendez-vous*

### C2 : Connaître son client – La découverte

- Objectifs de la découverte
- Méthode du SONCAS
- Techniques à employer (questionnement/reformulation)

*Exercice : Mise en situation, simulation de rendez-vous commercial par groupe de 3 à 4 personnes*

### C3 : Convaincre

- Elaborez votre argumentaire : le CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices)
- Convaincre à l'écrit
- Soutenir son offre à l'oral et convaincre (posture, écoute active, attitudes verbales, non verbales)

**Calendrier d'intervention :** à définir

**Lieu :** Ecole de Commerce CCI DORDOGNE (Boulazac)

**Tarif :** 430 € net/jour/participant (TVA non soumis)

## Moyens pédagogiques et techniques

- Echanges et apports d'informations du formateur
- Partage des retours d'expériences des participants : débats, brainstorming, discussions et témoignages
- Exercices  
Certaines mises en situation peuvent être filmées et débriefées lors de la formation

## Modalités évaluation de la formation

- Evaluation connaissances en début de formation
- Evaluation de l'intégration des méthodes pendant la formation
- Evaluation finale pour mesurer les acquis de la formation

*Exercice : Elaboration de son argumentaire de vente produits (CAB)*

### C4 : Contourner les objections

- Comprendre la raison d'être des objections
- Méthode de traitement d'une objection : le CRAC
- Techniques de réponses aux objections  
Se préparer aux objections récurrentes

*Exercice : Mise en situation, simulation de rendez-vous commercial par groupe de 3 à 4 personnes*

### C5 : Conclure et signer un contrat

- Défendre habilement son prix
- Résister aux demandes de négociation
- Savoir détecter les signaux d'achat
- Adapter ses techniques de closing face à des clients expérimentés
- Conclure avec une vente additionnelle

*Exercice : Mise en situation, simulation de rendez-vous commercial par groupe de 3 à 4 personnes*

## Conclusion