



Objectifs

Connaître les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion et acquérir une culture commerciale.

Maîtriser l'ensemble des techniques (de la prospection à la maîtrise de l'entretien de vente)

Connaitre les grands principes du marketing direct
Apprendre à réussir une vente.

Apprendre à mener une négociation solide et convaincante.

Les clés d'une négociation réussie :

- Gérer les objections et les blocages lors de situations conflictuelles
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Identifier ses points forts et ses points d'amélioration en situation de négociation
- Apprendre à faire face aux pressions et aux pièges de la négociation.

Cette formation est une bonne préparation au métier de commercial, très pratique, avec de nombreuses mises en situation.

► **Type de cours :**
Stage pratique

► **Référence :**
VTPRO

► **Durée:**
7 jours - 49h de formation

► **Lieu :**
Paris ou en intra-entreprise

Pré-requis

Connaissance de la langue Française

Public

Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale. Commerciaux avec ou sans expérience de la vente.

Méthodes pédagogiques

- Vidéoprojecteur.
- Exercices, individuels et en sous-groupes.
- Supports de cours
- Mises en situation/jeux de rôle
- Evaluation en fin de stage
- Attestation de formation

Programme du stage

MODULE 1 : COMMERCE-VENTE-MARKETING

▶ **Techniques commerciales :**

Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ?
Les objectifs
Se préparer mentalement
Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur ?
La relation de confiance
Comprendre les enjeux du client, ses problématiques
Le premier contact
Donner immédiatement une première impression positive
Savoir présenter efficacement son produit, entreprise
Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien
La fonction commerciale

▶ **Techniques de vente :**

Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ?
La présentation du vendeur
Les qualités d'un bon vendeur
Les aspects psychologiques de la vente
Les différentes techniques de vente
L'art de la vente
Apprendre à réussir une vente
les façons de conclure une vente
Reconnaître le signal d'achat
Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur
Savoir obtenir une réponse franche et claire

▶ **Marketing :**

Les différents niveaux de marketing : stratégique, opérationnel...,
Les différents type de clients : privés, public, BtoB (entreprises), BtoC (particuliers),
L'importance de l'outil informatique,
Le mailing, l'E-mailing,
La publicité sur Internet
Techniques de communication écrite et du marketing direct
Maîtriser les bases fondamentales d'expression écrite

MODULE 2 : NEGOCIATION COMMERCIALE



Différence entre Vendre et Négociier

Bien déterminer le contexte de la négociation
Apprendre à se situer dans le contexte de la négociation.
La connaissance du client : un élément essentiel pour bien négocier



Négociier : c'est savoir anticiper

Déterminer les enjeux économiques
Déterminer le rapport de force acheteur-vendeur
Quel est votre style spontané de négociateur ?
Quels sont vos points de vigilance dans la négociation ?



Négociier : c'est préparer

Savoir déterminer les points négociables



Négociier : c'est savoir s'affirmer

L'écoute
Savoir reformuler pour mieux négocier
Le choix des bons mots dans une négociation
Oser afficher la valeur de son offre
Affirmer une exigence élevée
Connaitre les limites de la négociation : savoir jusqu'où aller



Les clefs d'une négociation réussie

Réussir le démarrage de ses négociations
Assurer sa position de négociateur
Anticiper les demandes de contreparties
Comment obtenir une (ou des) contrepartie (s)?
Obtenir les meilleurs conditions
Les erreurs à éviter
Les tactiques les plus performantes
Les concessions possibles
Orienter le client vers des solutions alternatives moins coûteuses
Vers une conclusion satisfaisante



L'objection prix

Comment défendre son offre et son prix
Défendre sa valeur ajoutée
Peut-on revoir son prix ? si oui jusqu'à quelle limite ?



Négociations et émotions : apprendre à les gérer

Gérer les situations de fortes pressions
Faire face aux pièges des acheteurs agressifs
Faire face aux manipulations
Oser dire "NON" quand cela devient nécessaire



La conclusion

Bien verrouiller la négociation
Les engagements
Le contrat