



Pratiques avancées de la vente

Booster ses ventes de la conquête à la fidélisation

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

1 320 € HT

TARIF 2017



COMPÉTENCES-CLÉS

1
S'ADAPTER
À LA SITUATION
DE VENTE

2
DÉCOUVRIR
LE BESOIN
AVEC LA VENTE
EXPERTE

3
CRÉER LE BESOIN
AVEC LA VENTE
DIRECTIVE

4
RÉPONDRE
AU BESOIN
AVEC LA VENTE
ADDITIONNELLE

5
INDUIRE
LE BESOIN
AVEC LA VENTE
CONSEIL

S'adapter à la situation de vente

1

1^{ER} JOUR

Séquence Objectifs Personnalisés

À partir des attentes formalisées avant la formation sur son Pass e.start, chaque participant s'engage avec l'animateur sur ses objectifs personnels.

Identifier les différentes situations de vente

- ▶ Historique de la vente
- ▶ Les nouveaux repères
- ▶ Les modèles et comportements de chaque situation

S'adapter au profil de l'interlocuteur

- ▶ Les profils d'interlocuteur
- ▶ Les attentes et attitudes

✓ **Validation :** Synthèse et reformulation

Découvrir le besoin avec la vente experte

2

Utiliser le processus déductif

- ▶ Les étapes de la vente experte
- ▶ La découverte et l'argumentation « experte »
- ▶ Profil et comportement du vendeur « expert »

Être en capacité d'écoute et d'analyse

- ▶ La vente de besoin
- ▶ Le SICA : faire ressortir le besoin
- ▶ La vente de solution concurrentielle

✓ **Validation :** Jeux de rôles

Créer le besoin avec la vente directive

3

2^È JOUR

Utiliser le processus directif

- ▶ Les étapes de la vente directive
- ▶ L'argumentation « projective »
- ▶ Profil et comportement du vendeur « chasseur »

Convaincre et séduire

- ▶ La vente de crédibilité
- ▶ Le pouvoir de séduction

✓ **Validation :** Etude de Cas

Répondre au besoin avec la vente additionnelle

4

Vendre un produit additionnel

- ▶ Les étapes de la vente additionnelle
- ▶ L'argumentation « séduction »
- ▶ Profil et comportement du vendeur « soigneur »
- ▶ Les limites de la vente additionnelle

✓ **Validation :** Synthèse et Reformulation

Induire le besoin avec la vente conseil

5

Utiliser le processus inductif

- ▶ Les étapes de la vente conseil
- ▶ L'argumentation « recentrage »
- ▶ Profil et comportement du vendeur « consultant »

Apporter de la valeur ajoutée

- ▶ Développer la relation commerciale et fidéliser le client
- ▶ Des efforts à obtenir

✓ **Validation :** Grand Quiz
Plan d'Action Personnalisé Je m'engage à...



E ▶ START
www.docendi.com



2 JOURS
en présentiel



E ▶ COACH
www.docendi.com

Accessible aux...

responsables de vente, commerciaux, technico-commerciaux, consultants souhaitant renforcer leur efficacité professionnelle dans leur pratique de la vente.

S'INSCRIRE

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

Prix : **1 320 € HT**

Forfait repas Paris 49 € HT

Forfait repas autres villes 36 € HT

Tél. : 01 53 20 44 97

Mail : inscription@docendi.fr

Bulletin d'inscription p.119

www.docendi.com

REF. 0613 C

2 JOURS 2017

JUIN OCT.



Paris ▶

13
14

11
12

Cette formation en INTRA
intra@docendi.fr
www.docendi.com



docendi ▶