



Techniques de vente

Découvrir les besoins, argumenter et conclure

2 JOURS

E ▶ START + E ▶ COACH

1 410 €^{HT}



COMPÉTENCES-CLÉS

1
PRENDRE
CONTACT

2
DÉCOUVRIR
LES BESOINS
ET LES
MOTIVATIONS
DU CLIENT

3
ARGUMENTER
SES PRODUITS,
SES SERVICES

4
ANTICIPER
ET POSITIVER
LES OBJECTIONS

5
CONCLURE
LA VENTE

E ▶ START[®]
docendi.com



AVANT, JE M'ENGAGE Je me connecte sur mon espace privé via mon appli docendi ou docendi.com. Je démarre mon parcours digital interactif : training game, vidéo, référentiel de compétences. Mon animateur reçoit mon pass estart et mes objectifs personnels.

2 JOURS
de présentiel
en salle



J'ACQUIERS
5 COMPÉTENCES-CLÉS

PROGRAMME

Séquence Objectifs Personnalisés
Je m'engage avec l'animateur sur l'atteinte de mes objectifs personnels.



Via mon appli docendi, j'évalue ma progression et constitue mon plan d'action en notant mes engagements à la fin de chaque compétence-clé.

1

1^{ER} JOUR

Prendre contact

Obtenir un rendez-vous

- ▶ Susciter l'intérêt
- ▶ Identifier sa valeur ajoutée
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Le plan d'action « Prise de rendez-vous »**

Créer un climat favorable

- ▶ Adopter les bonnes attitudes
- ▶ Faire preuve de professionnalisme
- ✂ **ACTION : « Les 5 premières minutes »**



Validation : Jeu de rôles

Découvrir les besoins et les motivations du client

2

Questionner efficacement

- ▶ Générer la confiance
- ▶ Développer l'écoute active
- ▶ Transformer les besoins implicites en besoins explicites
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Le protocole d'écoute active**

Identifier les motivations

- ▶ La méthode SONCAS
- ✂ **ACTION : Déceler les motivations et besoins des clients**

Diriger l'entretien de découverte

- ▶ Les besoins du client
- ▶ La méthode SICA
- ✂ **ACTION : « Garder le lead » en toute circonstance**



Validation : Jeu de rôles sur scénario de découverte

3

2^È JOUR

Argumenter ses produits, ses services

Argumenter efficacement

- ▶ Méthode CAAP
- ▶ Structure d'un argument solide
- ▶ Forme d'un argument percutant
- ✂ **OUTIL-CLÉ : L'argumentation CAB**

Présenter et défendre son prix

- ▶ Comportement du prospect et du vendeur face au prix
- ▶ Dynamique de perception du prix
- ▶ 7 tactiques de présentation du prix
- ✂ **OUTIL-CLÉ : Technique de négociation**



Validation : Mise en situation d'entretien

Anticiper et positiver les objections

4

Comprendre la signification des objections

- ▶ Identifier la nature des objections
- ▶ Les bons réflexes à adopter
- ▶ Méthodologie de traitement des objections
- ▶ Rechercher la véritable objection
- ✂ **MISE EN SITUATION : « Traiter l'objection du tac-au-tac »**



Validation : Établir le tableau objections-réponses

Conclure la vente

5

Savoir conclure

- ▶ Identifier le bon moment
- ▶ Utiliser les techniques efficaces
- ▶ Faire du client une référence active
- ▶ Pérenniser la relation
- ✂ **INSTANT'DÉCLIC : « Oser conclure »**



Validation : Co-challenge Je m'engage : mon plan d'action

E ▶ COACH[®]
docendi.com



APRÈS, JE SUIS ACCOMPAGNÉ(E) J'accède à mon centre de ressources sur mon espace privé via mon appli docendi ou sur docendi.com. Je bénéficie de 5 credit-mails. Je reçois des boosters pour m'inciter à réaliser mes engagements.

Accessible aux...

chefs de vente, commerciaux terrain et à ceux souhaitant acquérir les méthodes et les techniques de vente efficaces pour questionner, argumenter et conclure positivement.

INTER

PARIS 2 JOURS 2019

MAI	JUIL.	OCT.	DÉC.
15 16	9 10	14 15	11 12

S'INSCRIRE

REF. 0601 C
Bulletin d'inscription p.133

☎ 01 53 20 44 90
✉ inscription@docendi.fr
🌐 www.docendi.com

E ▶ START + 2 JOURS + E ▶ COACH
chaque participant bénéficie de l'appli docendi
Prix : 1 410 € HT
Forfait repas Paris 49 € HT

INTRA

POUR OBTENIR UN DEVIS
intra@docendi.fr

POUR ÉTUDIER VOTRE PROJET
Damien MICHEL
01 53 20 44 44
damien.michel@docendi.fr