

Perfectionnement aux techniques de vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

AFIB 2 - IFPA
LEPY Isabelle
05.57.92.22.00
ilepy@afib.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Toute personne déjà expérimentée en vente et souhaitant perfectionner ses techniques

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Développer son pouvoir de persuasion Mettre en place des techniques d'influences subtiles Améliorer son argumentaire produit et prix Conduire ses entretiens de vente

Contenu et modalités d'organisation

1. Bien préparer son entretien de vente Les incontournables pour trouver le bon positionnement Se préparer physiquement, mentalement Contribuer au process de fidélisation et de satisfaction client Construire sa stratégie d'entretien et aller au-delà des attentes exprimées 2. Les cinq réflexes comportementaux pour une prise de contact efficace Savoir questionner et faire preuve d'écoute active Se focaliser sur l'objectif Anticiper les points à améliorer de notre offre Développer ses talents de communicant pour marquer positivement ses interlocuteurs Ne pas perdre de vue "l'intérêt client" 3. Conduire un entretien professionnel percutant Explorer d'autres champs que celui des techniques de questionnement habituelles Apprendre à lire entre les mots et décrypter les réponses pour identifier les besoins « au-delà des besoins » Prendre de la distance, gérer la phase de diagnostic et explorer tous les champs Gagner en aisance et oser avoir les réponses à toutes ses interrogations 4. Savoir être maître de la persuasion Comprendre et utiliser les principaux leviers de l'influence Renforcer l'impact de son discours par les effets persuasifs Convaincre avec éthique et avec talent Gagner en confiance Influencer la prise de décision 5. Les objections : des atouts dans la vente Comprendre les mécanismes psychologiques en place lors d'une objection Appliquer une méthode simple pour lever les objections en finesse Conduire vers l'étape suivante de la vente 6. Vendre et négocier son prix Savoir présenter avantageusement son prix et être à même de l'expliquer Connaître ses seuils de négociation : "Jusqu'où puis-je aller ?" Respecter sa crédibilité en termes de prix et respecter sa marge 7. Clore la vente Les différentes techniques de closing : garder la main en toutes circonstances, les trucs et astuces pour rester dans le "paysage" client

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00205150	du 15/09/2020 au 30/09/2025	Mérignac (33)	AFIB 2 - IFPA		Non éligible	FPC