Techniques de vente : les fondamentaux

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMA NA
Aurélie FRAPPIER-TONDELLIER
06.31.13.67.82
cmar-formation-continue@artisanat-nouvelle-aquitaine.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 :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de : • Construire un argumentaire pour convaincre, • Connaître et appliquer les différentes techniques pour mener une négociation, • Répondre aux objections et conclure une vente. Programme de la formation 1. Négociation • Intérêt, les acteurs, les enjeux • Les phases de l'entretien • Le B to B et le B to C 2. Préparer sa négociation • Auto analyse, connaître ses limites • Définir son style • Construire son entretien, son argumentaire 3. Mener la négociation • Savoir écouter • Savoir poser les questions pour découvrir les besoins • Savoir présenter son produit, les caractéristiques, les avantages • Savoir se servir des points d'appuis dans la présentation

Contenu et modalités d'organisation

Programme de la formation 1. Négociation • Intérêt, les acteurs, les enjeux • Les phases de l'entretien • Le B to B et le B to C 2. Préparer sa négociation • Auto analyse, connaître ses limites • Définir son style • Construire son entretien, son argumentaire 3. Mener la négociation • Savoir écouter • Savoir poser les questions pour découvrir les besoins • Savoir présenter son produit, les caractéristiques, les avantages • Savoir se servir des points d'appuis dans la présentation 4. Répondre aux objections • Préparer la réponse aux objections • Accepter l'objection • Les raisons de l'objection 5. L'argument prix • Négocier en préservant ses marges • Minimiser le prix • Le prix prétexte du non • Les paramètres de la négociation : le prix, le relationnel, la concurrence • Savoir assumer son prix 6. Conclure une vente • La conclusion, comprendre les feux verts, les vertus du OUI • Savoir faire signer • Accepter l'échec en utilisant les informations, créer son fichier prospect • Entretien à partir de la prise de contact jusqu'à la présentation personnalisée • Présenter son prix et conclure • Cimentier la vente et prendre congé

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

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Construire et développer mon offre commerciale? Objectif principal : ?Préparer et mettre en œuvre une stratégie globale de développement de l'activité Optimiser la relation client? Objectif principal : Identifier les bons clients, engager des actions commerciales adaptées à votre clientèle et gérer vos avis clients

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00581328	du 01/01/2025 au 31/12/2026	Bordeaux (33)	CMA FORMATION BORDEAUX - CMA NA 33		Non éligible	FPC