

Intitulé de la formation FC08 Niveau 1 - (1 jour)

DEVELOPPER SA FORCE DE VENTE

Objectif pédagogique du thème

- ⇒ Se former aux techniques de ventes
- ⇒ Optimiser ses résultats commerciaux

Public concerné

- Toutes personnes occupant des responsabilités liées à la vente, désirants développer ou approfondir ses compétences en la matière
- Pas de pré-requis particulier, les participants devront toutefois avoir la volonté de s'interroger sur leurs pratiques individuelles et collectives
- Niveau : Débutant ou intermédiaire selon demande

Programme détaillé FC08 Niveau 1 - J1 (7h)

Comprendre et incarner la mission vente dans notre métier

- Présentations croisées dynamique et interactive, orientée vente
- Qu'est-ce que la fonction vitale de vente ?
- Comprendre la mécanique d'une vente aboutie
- Vendre un produit-relation, améliorer le closing (acte d'achat)

Consolider ses fondamentaux en technique de vente

- **Étape 0 : la préparation**
 - Se préparer physiquement : tenue vestimentaire, logistique, matériel
 - Se préparer mentalement : rappels des faits, contexte, sens de l'action
 - Se préparer techniquement : Analyser les supports de communication-marketing sur les lieux de vente et les outils d'aide à la vente – rappels utiles
- **Étape 1 : Susciter l'intérêt de son interlocuteur**
 - Briser la glace, soigner son entrée en matière, aiguïser ses compétences situationnelles
 - Dépasser ses réticences spontanées, la peur de proposer pour incarner avec plaisir une posture de vente active
- **Étape 2 : Recherche des besoins**
 - L'écoute active et la reformulation, un levier fondamentale pour vendre – Auto-diagnostic sur ses styles d'écoute
 - Questions ouvertes et orientées et technique du double entonnoir inversé
- **Étape 3 : L'argumentation**
 - Argumentation vs argumentaire
 - Arguments de vente ajustés pour que chaque client reparte avec des pneus neufs – technique du BAP
- **Étape 4 : Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision finale**
 - Identifier l'origine de l'objection
 - La technique TOQ et du mur de l'incompréhension pour traiter les objections
 - Savoir amener une conclusion renforcée

Travailler sa posture de vente et développer sa fibre commerciale

- Ateliers et mises en situations en sous-groupe
- Analyse, debriefing collectif et retour d'expériences croisés
- Lancement challenge équipe !
- Test d'acquis, questionnaire de satisfaction de la formation

Informations essentielles et modalités pratiques

- **Durée** : 1 jour (7h)
- **Dates et sessions** : à définir selon demande
- **Horaires** : 9h00-12h30 ou de 13h30-17h00
- **Tarif public intra-entreprise** : 1 500€ HT/Jour pour un groupe de 3 à 8 personnes, puis 100€ HT/Jour par personne additionnelle
- **Contact** : contact@formations-management.fr - 09 72 17 24 12 (appel non surtaxé)
- **Lieu** : Dans vos locaux ou à distance par système de visio-conférence

Animation et moyens pédagogiques – points forts de la formation

- **Nombre de participants limité** pour s'occuper de chacun en traitant de ses cas spécifiques tout en favorisant l'échange collectif
- **Réflexion** : apports méthodologiques sur supports clairs et concis associés à de nombreux exemples et illustrations ; tests d'auto-évaluation ; débats-échanges structurés autour des pratiques individuelles et collectives ; étude de cas
- **Expérimentation** : exercices de prises de conscience par des jeux de rôles et/ou des mises en situations multiples ; bon équilibre entre théorie et pratique.
- **Assimilation** : exercices individuels ou en sous-groupes autour d'une méthode ou d'un outil pour favoriser l'appropriation ; élaboration de son plan d'action

Évaluation et suivi

- **Avant la formation** : Identification des attentes et de l'objectif pédagogique ; Signature convention de formation ; Réalisation des tests de pré-requis
- **Pendant la formation** : Évaluation des acquis à chaque étape du stage ; Élaboration d'un plan d'action personnalisé avec objectif(s) définis en début et validé en fin de stage ; Diffusion de la liste d'émargement
- **Après la formation** : Évaluations de la formation sur tous ses aspects ; Réalisation du test en ligne des acquis post formation ; Attestation de formation ; Accompagnements personnalisés (modalités et possibilités sous conditions).