Formation Maîtriser les fondamentaux de la vente

les étapes clés pour réussir l'entretien de vente

N° ACTIVITÉ : 11 92 18558 92 | TÉLÉPHONE : 01 85 77 07 07 | E-MAIL : inscription@hubformation.com

La vente est un acte qui n'admet pas l'improvisation. Cette formation à vocation opérationnelle vous apprendra à maîtriser les différentes phases de l'entretien de vente. Les techniques enseignées vous permettront d'arriver sereinement jusqu'à la signature de vos contrats.

Référence	FOV
Durée	2 jours (14h)
Tarif	1 480 €HT
Repas	repas inclus

Objectifs

| Identifier et maitriser les différentes étapes de l'entretien de vente
| Améliorer sa communication pour mieux cerner les besoins client
| Traduire son offre en bénéfices client et l'argumenter
| Transformer une objection en élément positif
| Identifier le moment opportun pour conclure et s'engager conjointement

Public

| commerciaux
| technico-commerciaux
| assistants commerciaux

Prérequis

| Être en situation de vente B to B

Programme de la formation

Contexte de l'entretien de vente
| L'importance de la vente dans le processus marketing et commercial.
| La vente à des professionnels et la vente aux particuliers.
| Se préparer (dans la tête et dans la pratique).
| Le rôle du commercial.
| Attirer l'attention de l'interlocuteur et susciter son intérêt.
| Connaître les phases d'un entretien de vente.

Se présenter : la prise de contact
| La première rencontre, la première impression, la crédibilité de l'entreprise et de son représentant.
| Techniques pour se présenter.
| Attitudes de communication pour briser la glace.
| La communication non verbale.
| Travaux pratiques : Exercices pour briser la glace et se présenter. Débriefing orienté sur le non-verbal.

Découvrir les besoins du client
| Recueillir les besoins, obtenir la confiance, technique de découverte.
| Questionner : utiliser différents types de questions.
| Ecouter : l'écoute active pour rebondir.
| Analyser les différents leviers de motivation.
| Faire ressortir les besoins cachés.
| Reformuler les besoins du client.
| Travaux pratiques : Lister les questions à poser et les ordonnancer avec la

SESSIONS PROGRAMMÉES

A DISTANCE (FRA)
du 24 au 25 juillet 2025

PARIS
du 17 au 18 juillet 2025

AIX-EN-PROVENCE
du 24 au 25 juillet 2025

BORDEAUX
du 24 au 25 juillet 2025

LILLE
du 24 au 25 juillet 2025

LYON
du 24 au 25 juillet 2025

NANTES
du 24 au 25 juillet 2025

SOPHIA-ANTIPOLIS
du 24 au 25 juillet 2025

STRASBOURG
du 24 au 25 juillet 2025

TOULOUSE
du 24 au 25 juillet 2025

VOIR TOUTES LES DATES

HUB Formation - 14 avenue de l'Opéra - 75001 Paris
01 85 77 07 07 - www.hubformation.com - SIREN 525 287 785

technique de l'entonnoir. Mise en situation sur la découverte des besoins et la reformulation.

Argumenter et convaincre son client
| Créer une suite logique après la découverte des besoins.
| Démontrer l'adéquation de la solution au besoin.
| Se différencier de la concurrence.
| Utiliser l'argumentaire SONCAS.
| Mettre en avant les bénéfices clients : CAB.
| Formuler une proposition : devis, offre, présentation verbale.
| Travaux pratiques : Construction d'un argumentaire de vente avec la méthode SONCAS. Jeux de rôle volontaires.

Répondre aux objections
| Les objections : qu'est-ce qu'une objection ?
| Transformer une objection en élément positif.
| Identifier les types d'objections et les anticiper.
| Traiter l'objection prix avec différentes techniques.
| Travaux pratiques : constituer un catalogue d'objections et de réponses. Entraînement à répondre aux objections avec les différentes techniques.

Conclure l'entretien et signer
| Déceler les signes qui montrent qu'il est temps de conclure. Les types d'objections.
| Obtenir un engagement et signer.
| Prendre congé.

Méthode pédagogique

Chaque participant travaille sur un poste informatique qui lui est dédié. Un support de cours lui est remis soit en début soit en fin de cours. La théorie est complétée par des cas pratiques ou exercices corrigés et discutés avec le formateur. Le formateur projette une présentation pour animer la formation et reste disponible pour répondre à toutes les questions.

Méthode d'évaluation

Tout au long de la formation, les exercices et mises en situation permettent de valider et contrôler les acquis du stagiaire. En fin de formation, le stagiaire complète un QCM d'auto-évaluation.

Suivre cette formation à distance

Voici les prérequis techniques pour pouvoir suivre le cours à distance :

| Un ordinateur avec webcam, micro, haut-parleur et un navigateur (de préférence Chrome ou Firefox). Un casque n'est pas nécessaire suivant l'environnement.
| Une connexion Internet de type ADSL ou supérieure. Attention, une connexion Internet ne permettant pas, par exemple, de recevoir la télévision par Internet, ne sera pas suffisante, cela engendrera des déconnexions intempestives du stagiaire et dérangera toute la classe.
| Privilégier une connexion filaire plutôt que le Wifi.
| Avoir accès au poste depuis lequel vous suivrez le cours à distance au moins 2 jours avant la formation pour effectuer les tests de connexion préalables.
| Votre numéro de téléphone portable (pour l'envoi du mot de passe d'accès aux supports de cours et pour une messagerie instantanée autre que celle intégrée à la classe virtuelle).
| Selon la formation, une configuration spécifique de votre machine peut être attendue, merci de nous contacter.
| Pour les formations incluant le passage d'une certification la dernière journée, un voucher vous est fourni pour passer l'examen en ligne.
| Pour les formations logiciel (Adobe, Microsoft Office...), il est nécessaire d'avoir le logiciel installé sur votre machine, nous ne fournissons pas de licence ou de version test.
| Horaires identiques au présentiel.

Accessibilité

Les sessions de formation se déroulent sur des sites différents selon les villes ou les dates, merci de nous contacter pour vérifier l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Pour tout besoin spécifique (vue, audition...), veuillez nous contacter au 01 85 77 07 07.