



### Public

Cette formation s'adresse à :

- ⊕ Toute personne souhaitant s'orienter vers les métiers de la vente
- ⊕ Toute personne désirant améliorer ses compétences en vente
- ⊕ Les professionnels du secteur commercial/responsables des ventes



### Pré-requis

Aucun.

### Modalités et délais d'accès

- ⊕ Contact via le site internet ou par mail ([contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr)) sous 48 heures
- ⊕ Présentiel
- ⊕ Groupe de 4 personnes minimum à 10 personnes maximum



### Durée

**2 à 5 jours (7 heures par jour).**



### Lieu

Chez le client



### Accessibilité aux personnes handicapées

Nous prenons en compte votre handicap au cas par cas et adaptons notre prestation le cas échéant sur notre Centre de Formation ou les plateformes techniques.



### Objectifs

La formation vise à maîtriser les bases de la vente :

- ⊕ Comprendre les principes fondamentaux de la vente
- ⊕ Acquérir des techniques efficaces de prospection et de qualification des clients
- ⊕ Apprendre à présenter les produits ou services de manière persuasive



### Animation

Commerciaux experts avec une expérience significative dans la vente.



### Méthode pédagogique

- ⊕ Formation en présentiel
- ⊕ Etude de cas pratiques
- ⊕ Mises en situation pratiques



### Modalité d'évaluation

- ⊕ Soutenance du projet final devant un jury d'experts en négociation commerciale.



### Sanction

Attestation de formation.



### Tarif(s)

voir devis



**C.P.R FORMATION**<sup>©</sup>

PREVENTION - DIGITAL - COMMUNICATION

## TECHNIQUES DE VENTE



### Contenu

#### **FONDAMENTAUX DE LA VENTE**

- ⊕ Introduction aux techniques de vente
- ⊕ Le besoin client au cœur de la vente.
- ⊕ Connaître son client et ses exigences pour adapter son offre
- ⊕ Contrôler son comportement pour une communication orale et non verbale efficaces

#### **PROSPECTION TELEPHONIQUE ET PROSPECTION TERRAIN**

- ⊕ Comment intéresser son client dès les premières minutes
- ⊕ Gestion des objections essentielle
- ⊕ Importance de la communication non verbale
- ⊕ Echanger avec son client pour l'intéresser

#### **NEGOCIATION ET CONCLUSION DE LA VENTE**

- ⊕ Les différents types de clients
- ⊕ Identifier le besoin client
- ⊕ Règles de base d'une négociation
- ⊕ Stratégies de négociations gagnant gagnant
- ⊕ Techniques de closing

#### **SAVOIR VENDRE SON PRODUIT, SON SERVICE**

- ⊕ Présenter son offre avec des arguments percutants
- ⊕ Connaître son offre
- ⊕ Maîtriser l'environnement concurrentiel
- ⊕ Créer le besoin pour vendre son offre
- ⊕ Savoir valoriser son offre

#### **LA SATISFACTION CLIENTELE POUR GARDER ET GAGNER DE NOUVEAUX CLIENTS**

- ⊕ Prioriser la satisfaction clientèle
- ⊕ Un client content recommandera votre offre
- ⊕ Fidéliser son client

#### **CAS PRATIQUES**

- ⊕ Prospection téléphonique
- ⊕ Exercices de vente : identifier le besoin et maîtriser les objections
- ⊕ Négociation commerciale

**CPR FORMATION**

119 bis rue de Colombes – 92600 Asnières – Tél 01 80 87 46 80 – [contact@cpr-formation.fr](mailto:contact@cpr-formation.fr) – [www.cpr-formation.fr](http://www.cpr-formation.fr)

N°d'existence 11922673792 — NAF70.22Z – SIRET 980 335 475 00029

