ACHAT / VENTE

FICHE PROGRAMMATION

OPTIMISER LES TECHNIQUES DE VENTE

Public

Commerçant(e) - Vendeur(se),Toute pesonne souhaitant acquérir ou perfectionner les techniques de vente

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Adopter son comportement et sa communication face au client.
- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente.
- Appliquer les techniques et les outils pour mener à bien son entretien de vente.

Contenu

- Adopter son comportement et sa communication face au client
- Cerner son mode de fonctionnement : la notion de cadre de références
- Eviter les pièges de la communication : interprétation, perception
- Transmettre un message efficace en face à face suivant les 3 V
- Identifier les différentes étapes de l'entretien les 6 C - Constituer : collecter, actualiser les informations sur le client, se fixer des objectifs et préparer ses outils.
- Contacter : réussir son premier contact, et susciter l'intérêt du client
- Connaître : découvrir les besoins, les attentes et les motivations d'achats du client,
- Convaincre : argumenter de façon personnalisée votre offre commerciale adaptée au client, répondre aux objections et défendre son offre.
- Conclure : identifier les "feux verts", et conclure la vente Consolider : respecter ses engagements, assurer le suivi après la vente
- Appliquer les techniques et les outils pour mener à bien son entretien de vente
- Faire un diagnostic de la situation commerciale : méthode du SWOT
- Réussir sa présentation au client : pitch commercial
- Etablir une recherche des besoins du client : plan de questionnement, écoute active
- Valoriser son offre commerciale : la méthode CAP/SONCASE
- Conclure la vente : travailler sa phrase de transition

Lieu	Qualification de l'intervenant	Date	Durée	Coût	Code
Nouméa	Formateur(trice) titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des produits	15/05/2025	14 h	59 000 F	3438
Nouméa	Formateur(trice) titulaire d'un DESS Marketing et gestion commerciale des	03/09/2025	14 h	59 000 F	3438

Lieu	Qualification de l'intervenant	Date	Durée	Coût	Code
	produits				