

TECHNIQUES VENTE POUR COMMERCIAUX (E-learning)

PUBLIC

- Nouveaux vendeurs, technico-commerciaux et personnes appelées à mener des actes de vente en B to B.

PREREQUIS

- Pas de connaissances particulières requises
- Avoir une tablette ou un ordinateur connecté à internet.

OBJECTIFS

- Préparer sa prospection commerciale
- Utiliser les réseaux sociaux
- Décrocher un rendez-vous
- Mener un rendez-vous, apprendre à écouter
- Négocier et conclure la vente
- Décrypter les attitudes et les comportements des clients

METHODE PEDAGOGIQUE

La formation se déroule en e-learning. Elle est composée de 26 modules de 10 minutes. Un test d'entrée permet à l'apprenant d'identifier son niveau. Les modules de cours, accompagnés d'instructions utilisent des simulations démonstratives et alternent théorie et pratique permettant à chacun d'être acteur de sa formation. Le stagiaire sait à tout moment où il en est de sa progression.

ANIMATION

- Vidéos d'experts
- Exercices
- Cas pratiques

Durée : 9 heures

Tarif : 199€ /utilisateur

La formation est 100% digitale et accessible en ligne durant 2 mois, 24H/24



1. PREPARER SA PROSPECTION COMMERCIALE

- Préparer sa base de prospection
- Préparer sa prospection téléphonique
- Préparer sa prospection par mail
- Prospecter avec les réseaux sociaux
- Rédiger un pitch commercial efficace
- Préparer son argumentaire

4. CONCLURE LA VENTE

- Présenter le prix
- Défendre efficacement son prix
- Relancer une offre commerciale
- Préparer une négociation
- Conclure pour vendre

2. DECROCHER UN RENDEZ-VOUS

- Passer le barrage de la secrétaire
- Prendre un rendez-vous avec succès
- Traiter les objections au téléphone
- Préparer la visite commerciale
- Préparer sa bibliothèque de questionnement

5. DECRYPTER LES ATTITUDES ET LE COMPORTEMENT DES CLIENTS

- Comprendre et s'adapter au client, les attitudes de Porter
- Reformuler avec succès
- Votre REACTION : méthode pour répondre à une réclamation

3. MENER UN RENDEZ-VOUS

- Prendre en main l'entretien commercial
- Détecter les besoins et motivations d'achat
- Pratiquer l'écoute active
- Présenter avec conviction
- Mener une argumentation pertinente et efficace
- Savoir écouter les objections
- Répondre efficacement aux objections

A l'issue de la formation, une attestation de fin de stage sera délivrée au participant.