



TECHNIQUES DE VENTE

www.my-bt.fr

My
BT
BUSINESS TRAINING



TECHNIQUES DE VENTE

RÉSUMÉ

La formation en techniques de vente vise à développer les compétences nécessaires pour comprendre les besoins des clients, établir des relations de confiance et conclure des ventes fructueuses.

Elle enseigne des stratégies pour présenter efficacement un produit ou un service, gérer les objections des clients et négocier de manière constructive.

Cette formation améliore la capacité à communiquer clairement, à créer un discours persuasif et à utiliser des techniques de persuasion adaptées pour influencer positivement les décisions d'achat des clients.

En outre, elle met l'accent sur la gestion du temps, la gestion du stress et l'adaptation aux différents profils de clients, afin de maximiser les opportunités de vente et d'établir des relations durables avec la clientèle.

ORGANISATION GÉNÉRALE

- Durée : **14h** sur **2** jours.
- Mode : **Présentiel ou distanciel.**
- Prérequis : Aucun.
- Modalités d'accès : **Inscription simple**
- Public : Toute personne impliquée dans le **processus de vente**, qu'il s'agisse de représentants commerciaux, de responsables des ventes, de professionnels du marketing ou de tout individu cherchant à améliorer sa capacité à influencer les décisions d'achat.
- Pour les personnes en situation de handicap (PSH), des mesures d'accompagnement spécifiques peuvent être mises en place afin de faciliter leur accès et leur progression.
- Délai d'entrée en formation : sous 30 jours
- Tarif en INTRA : **2 100€**



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondamentaux de la vente.
- Maîtriser les techniques de communication et de persuasion.
- Apprendre à identifier les besoins spécifiques des clients.
- Savoir gérer les objections et les résistances des clients.
- Acquérir des compétences en négociation commerciale.
- Développer une approche orientée vers la fidélisation de la clientèle.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cette formation est conçue dans une logique progressive et mixe enseignements théoriques, tests, cas pratiques et simulations.
- La mesure et le contrôle de l'efficacité des actions au sein de l'entreprise étant aujourd'hui de rigueur, les enseignements de cette formation sont fortement orientés performance et résultats.
- Remise de documents pédagogiques.
- Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.



RÉSULTATS ATTENDUS

- Être capable de comprendre les besoins des clients.
- Être capable d'établir des relations de confiance avec la clientèle.
- Être capable de présenter efficacement un produit ou un service.
- Être capable de gérer les objections des clients.
- Être capable de négocier de manière constructive.
- Être capable de maximiser les opportunités de vente et de fidéliser la clientèle.



CONTENU DE LA FORMATION

INTRODUCTION AUX TECHNIQUES DE VENTE

- Présentation des principes fondamentaux de la vente
- Compréhension des enjeux et des étapes du processus de vente

COMMUNICATION ET RELATION CLIENT

- Techniques de communication efficace
- Développement des compétences relationnelles pour établir la confiance avec les clients

IDENTIFICATION DES BESOINS ET PROPOSITION DE VALEUR

- Méthodes pour identifier les besoins spécifiques des clients
- Création et présentation d'une proposition de valeur adaptée aux besoins identifiés

GESTION DES OBJECTIONS ET RÉSISTANCES

- Stratégies pour gérer efficacement les objections des clients
- Techniques pour surmonter les résistances à l'achat

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Apprentissage des méthodes de négociation gagnant-gagnant
- Pratique des techniques de persuasion pour conclure une vente

MAXIMISATION DES OPPORTUNITÉS DE VENTE ET FIDÉLISATION

- Approches pour maximiser les ventes et créer des opportunités supplémentaires
- Stratégies de fidélisation et de suivi après-vente pour maintenir la relation client

MISE EN PRATIQUE ET ÉTUDES DE CAS

- Exercices pratiques et mises en situation pour appliquer les connaissances acquises
- Études de cas pour analyser des scénarios réels et trouver des solutions adaptées

Ces modules de formation sont dispensés à travers une combinaison de présentations interactives, d'études de cas, d'exercices pratiques et d'échanges. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences, à poser des questions pour favoriser un apprentissage collaboratif.

En amont de la formation - 2h de cadrage formation pris en charge par My BT:

- Détection des besoins clients
- • Test de positionnement
- Définition des compétences à développer
- Définition du programme de formation

En aval de la formation My BT est en charge de :

- Vérifier si la formation a répondu aux attentes du client,
- Envoi de l'attestation de formation et de la certification.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Evaluation théorique pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.

VALIDATION DES ACQUIS

Attestation individuelle fournie à l'issue de l'action de formation.





Où nous
trouver ?

**Site de
Marseille**

25 BD Edouard Herriot
13008 Marseille
marseille@my-bt.fr

**Site de
Aix-en-Provence**

75 rue Marcellin Berthelot
13290 Aix-en-Provence
aix@my-bt.fr

**Site de
Toulon**

rue Laurent Schwartz
83160 La Valette du Var
toulon@my-bt.fr

**Site de
Fréjus**

142 impasse Kipling
83600 Fréjus
fréjus@my-bt.fr

Contact

Pour nous joindre directement, un seul numéro :

04 84 326 326*

*appel non surtaxé

My BT - My Business Training, une marque du GROUPE My Ambition



Enregistrée sous les numéros 931 316 717 13 – 931 316 716 13 – 931 316 283 13 – 931 317 812 13

Ces enregistrements ne valent pas agrément de l'Etat.