



## **PROGRAMME TECHNIQUE DE VENTE n°1**

### Pour qui ?

- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial. S'améliorer sur les "fondamentaux" des techniques de vente et des attitudes commerciales. Personnes en reconversion professionnelle.

### Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### OBJECTIFS

- Comprendre la méthodologie de l'entretien de vente.
- Utiliser les techniques de vente appropriées.
- Débriefing et analyser ses propres entretiens.
- Concevoir ses kits personnalisés : questionnement, réponses aux objections via l'argumentation, techniques de conclusion.

### Programme

- Cerner les attentes de son client et construire sa démarche ;
- Enclencher le dialogue avec son client, connaître ses besoins ;
- Adapter son offre, donner envie au client d'acheter ;
- Conclure la vente et consolider la relation pour une meilleure fidélisation.