

### Objectifs pédagogiques

Maîtriser des techniques de vente pour élargir les besoins et demandes clients  
Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente  
Anticiper les freins d'achats du client et savoir y répondre  
Proposer une offre "additionnelle", la valider et engager le client dans l'acte d'achat

### Public

Toute personne en situation de vente

### Prérequis

Aucun

### Durée

2 journées (14 heures)

### Modalités pédagogiques

Formateur expérimenté et spécialiste dans son domaine d'intervention.  
Méthode active et participative.  
Alternance d'apports théoriques, de présentation d'outils, méthodes concrètes et mises en situation pratiques.  
Approche basée sur l'expérience des participants.

### Moyens et supports pédagogiques

Support de cours numérique et attestation de formation remis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation et de suivi

Mises en situation pratiques tout au long de la formation pour favoriser l'appropriation des concepts et outils abordés.  
Mémorisation des points essentiels de la formation avec des synthèses proposées régulièrement par l'intervenant.  
Évaluation des acquis via un quiz des connaissances en fin de session.

- **L'acte de vente**
  - Les techniques de vente
  - Les différentes approches
  - Les compétences « vendeur »
  - Les attitudes gagnantes
  - Travailler ses attitudes et son non verbal
  - S'aider d'internet pour Benchmarker ses produits
- **L'anticipation du rendez-vous**
  - Préparer son entretien à partir des outils internes
  - Se faire une idée de l'interlocuteur
  - Déterminer son objectif
  - Délimiter sa marge de manœuvre
  - L'approche mentale
- **Débuter efficacement l'entretien**
  - Les étapes de l'entretien
  - L'entrée en relation
  - La phase d'accroche
  - La phase de découverte
  - La matrice du questionnement
  - Rendre le questionnement habile
  - Détecter le profil de l'interlocuteur
  - Savoir reformuler les informations recueillies
- **Savoir proposer et convaincre**
  - Amener sa proposition
  - Savoir argumenter
  - La méthode CAB
  - L'issue de l'argumentation
  - Comprendre et accueillir les objections
  - Le traitement des objections
  - La négociation et le traitement de l'objection prix
  - Le closing ou sortie des objections
  - Savoir détecter les signaux d'accord
  - Le confort de l'accord
  - La conclusion de l'entretien
- **Vendre plus pour mieux vendre**
  - La notion de vente additionnelle
  - Place de l'offre additionnelle dans l'entretien
  - Définir les offres et produits appropriés
  - Savoir argumenter l'offre additionnelle
  - Conclure avec une offre additionnelle