



## 8- Techniques de vente 1

### Rôle et missions du vendeur : les fondamentaux techniques de vente

#### Mieux comprendre la vente pour mieux vendre

Les différents types de vente et le rôle du vendeur

#### Nouvel ère des techniques de Vente

De la vision produit à une vision client

#### Comment développer certaines qualités en compétences ?

Educateur, conseiller personnel, expert, honnêteté, coéquipier

#### Par quels biais optimiser ses techniques de vente ?

Identifier le style de communication de son interlocuteur et leurs modes de fonctionnements

Motivation, Conviction, Ecoute active, Questionnement, Reformulation Repérer et analyser les motivations de la clientèle, Construire un bon argumentaire de vente, Connaissance des produits

Culture d'entreprise

#### Les Trois ingrédients d'une vente réussie

Comportement, Méthode et Talent

#### Capacités développées :

-Maitrise des différentes techniques de vente

-Acquisition des attitudes et comportements vendeurs

-Utilisation d'outils efficaces

**Suivi et évaluation** : L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation.

Une feuille d'évaluation de compétences est remise à chaque stagiaire leur permettant d'évaluer leurs acquis.

Une deuxième évaluation permet d'évaluer les modalités pédagogiques et le contenu de la formation, de mesurer le degré de satisfaction à chaud du stagiaire pour adapter les formations suivantes aux besoins spécifiques des participants

Une attestation est délivrée en fin de formation

#### Equipe pédagogique

La formation est assurée par Anne Caroline Vivet, formatrice et coach, spécialiste de la transition professionnelle en entreprise et de particuliers.

**DUREE** : 1 journée soit 7 heures

**DATES** : à définir

**LIEU** : à définir

#### **Objectifs :**

- Acquérir les différentes étapes du processus de vente
- Développer compétences nécessaires pour être un bon vendeur
- Analyser les besoins et les motivations du client
- S'adapter aux comportements des clients
- Travailler l'écoute active
- Assertivité et réponses aux objections
- Evaluation d'une vente réussie
- Fidélisation client

#### **Public :**

Cette formation à des conseillers clientèle/vendeurs

#### **Prérequis :**

-Conseillers clientele en prise de poste ou ayant déjà une expérience de vente

#### **Délais et modalités d'accès**

Nos formations sont réalisées sur mesure. Nous programmerons les dates en fonctions de vos contraintes et de nos disponibilités

#### **Dispositifs spécifiques d'accueil des stagiaires**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

#### **Formatrice :**

Mme Anne-Caroline Vivet  
Dirigeante Access Horizon 23 Bis  
Val de Tourame  
13770 Venelles  
tél :06 10 07 01 89