

# CONNAÎTRE LES PRINCIPALES TECHNIQUES DE VENTE

## NIVEAU

**Basique**

DURÉE : 14h

## PROGRAMME

### Connaître son client : 4h

- Ses besoins
- Son contexte
- Les individus
- Les réseaux de pouvoir

### Connaître ses atouts : 4h

- Forces
- Faiblesses
- Contraintes
- État de la concurrence

### Se préparer mentalement et physiquement : 4h

- Optimiser le temps de l'entretien pour instaurer la confiance
- Acquérir les informations utiles et donner envie de poursuivre
- Présenter son offre
- Orale
- Présentation



**1150€ Net de TVA**

### OBJECTIF

Cette formation est basée sur le partage d'expériences dans le cadre d'exercices :

- D'acquisition des réflexes techniques
- Mises en situation par le biais de jeux de rôles

### PUBLIC

Commerciaux, Assistantes Commerciales

### PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Salles de formation équipées en ordinateurs et licences installées.

### MOYENS ET MÉTHODES

Support de cours, exercices et tests de suivi de niveaux. Editions ENI. Feuilles d'émargement, attestation de stage.

### PROFIL DU FORMATEUR

Formateur expert possédant une expérience de 10 ans.

### SUIVI DE L'ACTION

Tests pratiques et théoriques d'acquisition des connaissances tout au long de la formation et évaluation à chaud et à froid.

Test de niveau afin d'évaluer l'indice de compétences.

### Les ingrédients d'une conclusion positive : 2h

- Savoir conclure