















# LES TECHNIQUES DE VENTE 2 jours

<b>OBJECTIFS GENERAUX DE FORMATION</b> <i>En situation professionnelle le stagiaire doit :</i>	<b>OBJECTIFS OPERATOIRES</b> <i>Rendre le stagiaire capable de :</i>	<b>CONTENU PEDAGOGIQUE</b> <i>Programme :</i>
<p><i>Maîtriser l'entretien de vente.</i></p> <p><i>Réfléchir sur l'intérêt de mettre en place des outils d'aide à la communication.</i></p> <p><i>Négocier une vente.</i></p>	<p>Améliorer l'image de marque Créer un climat favorable à la vente.</p> <p>Faire progresser ses outils de communication avec le client.</p> <p>Mieux intégrer les différentes étapes d'une vente.</p> <p>Défendre son choix et son prix.</p> <p>Respecter les règles d'une négociation de vente.</p>	<p>Comment créer un climat favorable à la vente.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> Organiser l'entreprise afin que chacun connaisse son rôle dans l'entreprise.</li> <li> Impliquer les acteurs.</li> <li> Donner confiance.</li> <li> Jouer « Gagnant-Gagnant » afin de fidéliser sa clientèle.</li> </ul> <p>Comment mieux concevoir une plaquette, un site Internet.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> Les informations essentielles à inclure dans ces outils</li> <li> La cohérence Marché / Canal de communication.</li> </ul> <p>Quelles sont les différentes étapes d'une vente.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> Savoir se présenter et présenter sa société.</li> <li> Découvrir ce que désire réellement le client.</li> <li> Argumenter ses choix.</li> <li> Répondre aux objections du client.</li> <li> Conclure l'entretien de vente de façon efficace.</li> <li> Conforter le client dans son achat.</li> </ul> <p>Comment mieux négocier.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> Les règles de la négociation.</li> <li> Les différents types de négociation.</li> </ul>

