

Fondamentaux des techniques de vente

Fondamentaux des techniques de vente

Code Bédéo : ACD006

Planning

Période	Modalité
Information Indisponible - Information Indisponible	Formation ouverte et à distance (FOAD)

CONDITIONS D'ACCES / PRÉREQUIS

Personnes souhaitant prendre en charge des activités commerciales sans formation préalable dans le domaine. Niveau bac ou infra avec expérience professionnelle

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Apporter des bases opérationnelles en techniques de vente (prospection, entretien de vente, négociation, conclusion, fidélisation) par des apports théoriques (2/3 du temps) et pratiques (1/3 du temps). Les pratiques seront basées sur des jeux de rôles ou des exercices de communication écrite.

Présentation de l'apport de l'IA aux techniques de vente.

COMPÉTENCES VISÉES

Aptitudes à dérouler un processus commercial complet, dans le cadre d'un poste de vendeur-junior, dans des contextes B2B ou B2C : établir et mettre en oeuvre un plan de prospection, maîtriser les étapes de l'entretien commercial en face à face, savoir argumenter et traiter les objections, défendre son prix, conclure une vente puis fidéliser le client

Aptitude à gérer son temps et ses attitudes pour optimiser son efficacité professionnelle.

Contenu de la formation

Partie 1 : Prospecter efficacement

Préparation de la prospection

Définir les objectifs dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise

Élaborer et qualifier la base de données

Préparer les outils : argumentaire, objectionnaire

Connaître les techniques de prospection

Différentes méthodes : le publipostage, le téléphone, la prospection directe, Internet, les salons professionnels

Analyse en termes de coûts

Prospection téléphonique

Découvrir les clés de la communication téléphonique
Baliser les étapes de l'entretien (accroche, proposition, conclusion)
Passer les barrages secrétaires
Prendre RDV
Répondre aux objections
Rester positif et motivé

Maîtriser la prospection physique

Conduire un premier entretien
Identifier les principes de la communication
Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure
Découvrir les étapes clés de l'entretien
Développer un climat de confiance
Découvrir les premiers mots qui font vendre

Bilan de la prospection

Relancer par téléphone
Élaborer des tableaux de bord
Mettre à jour la base de données grâce aux informations recueillies

Partie 2 : Les techniques de vente et de négociation

Préparation de l'entretien

Établir l'objectif de l'entretien et la stratégie à mettre en œuvre
Connaître ses marges de manœuvre
Collecter les informations clients existantes (historique d'achat, quantité, décisionnaire,...)
Préparer la découverte

Accueil et prise de contact

Accueillir le client
Se présenter
Présenter le déroulement de l'entretien
Introduire la société / Présenter les nouveautés

Découverte des besoins

Faire parler le client
Découvrir le client / l'entreprise
Découvrir ses besoins et motivations d'achat
Utiliser la reformulation et l'écoute active

Phase d'argumentation

Passer des caractéristiques aux avantages et bénéfices client
Présenter le prix avantageusement
Négocier en 5 temps

Traitement des objections

Connaître les types d'objections
Comprendre leurs origines et leurs raisons
Traiter les objections
Réussir à les anticiper

Conclusion et prise de congé

Repérer les signaux d'achats
Favoriser la prise de décision finale
Obtenir un engagement

Rester positif même en cas d'échec

Fidélisation

Relance qualifiée

Mettre en place des tableaux de bord et les tenir à jour

Développer une stratégie pour le futur

Partie 3 : Gestion du temps, organisation personnelle et savoir-être du vendeur efficace

Le temps

Gérer son temps

Organiser son emploi du temps

Savoir se préserver, des autres et de soi

Identifier les mangeurs de temps et s'en protéger

L'organisation au quotidien du commercial

Déterminer ses objectifs et ses priorités

Anticiper et planifier Déléguer dès que possible

Utiliser des outils d'efficacités commerciales (TIC, moyens de communication, ...)

Savoir s'adapter

Se connaître

S'affirmer.

Rester flexible et ferme, soigner sa présentation personnelle et sa communication interpersonnelle

Rester " battant " dans les difficultés

Modalités de validation et d'évaluation

Projet(s): Projet(s) à réaliser amenant la livraison d'un livrable

Accompagnement et suivi à Compléter:

[{"id":"PR","libelle":"Projet(s)","description":"Projet(s) à réaliser amenant la livraison d'un livrable"}]

Parcours

Cette UE est constitutive des diplômes suivants:

[{"code":"CP3200A","code_suivi":418,"date_debut_validite":"2010-09-01","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}, {"code":"CP3800A","code_suivi":501,"date_debut_validite":"2011-09-01","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}, {"code":"CP2600A","code_suivi":101,"date_debut_validite":"2019-09-01","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}, {"code":"CP3900A","code_suivi":502,"date_debut_validite":"2019-09-01","date_fin_validite":"9999-08-31","affichable":true}, {"code":"LG03606A","code_suivi":782,"date_debut_validite":"2022-09-01","date_fin_validite":"2025-08-31","affichable":true}, {"code":"LG03608A","code_suivi":1094,"date_debut_validite":"2024-09-01","date_fin_validite":"2025-08-31","affichable":true}, {"code":"LG03602A","code_suivi":239,"date_debut_validite":"2024-09-01","date_fin_validite":"2025-08-31","affichable":true}]

ECTS: 8

Volume Horaire	Financement individuel hors tiers financeur et CPF	Tarif de référence (Employeur)
----------------	--	--------------------------------

58 heures

Information Indisponible

Information Indisponible

Infos Pratiques

Durée	Modalité	Période	Date de début des cours	Date de fin des cours
58 heures	Formation ouverte et à distance (FOAD)	Annuel	Information Indisponible	Information Indisponible

Dernière mise à jour: 13/03/2025 15:34:50