



TECHNIQUES DE VENTE EN B TO B

Vendre plus et mieux



PROGRAMME
Accessible en : Flexi'Inter Intra-entreprise Training individuel

J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants

Jour 1

1 | Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente

- ▶ Le questionnement et l'écoute
- ▶ La focalisation sur le positif
- ▶ L'anticipation des points négatifs de notre offre
- ▶ L'intérêt pour le client, le client, le client
- ▶ L'importance du silence

2 | Conduire l'entretien de découverte

- ▶ L'identification des informations-clés à obtenir pour vendre plus facilement son produit / service
- ▶ La maïeutique de Socrate ou l'art de "faire accoucher" le client
- ▶ L'enchaînement des questions pour faire dire ce que l'on veut entendre

3 | Pratiquer le closing en 3 temps pour verrouiller le client

- ▶ La hiérarchisation des besoins du client
- ▶ La transformation de la situation client en opportunité de vente
- ▶ Pré-vente de l'argumentation

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel

Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4 | Vendre et défendre son prix

- ▶ Les 10 techniques pour présenter avantageusement son prix et minimiser les objections
- ▶ Le fil rouge en 5 étapes pour traiter l'objection prix
- ▶ Le traitement des différents cas possibles : le joueur, la concurrence, le budget

5 | Renforcer l'impact de son argumentation

- ▶ L'utilisation du modèle CAP : caractéristique-avantage-preuve
- ▶ L'adaptation de l'argument en fonction de la motivation du client
- ▶ La différenciation par la mise à jour de nos "AS" : arguments spécifiques
- ▶ Les techniques pour augmenter l'impact de ses arguments

6 | Inciter le client à passer à l'action

- ▶ L'identification des signaux d'achat parmi : la projection, la satisfaction, la discussion prix
- ▶ Les cas courants de conclusion : le client est d'accord / reporte sa décision à plus tard / le client doute / le client vient, revient, re-revient... mais n'achète pas !

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente
- 2 Conduire l'entretien de découverte
- 3 Pratiquer le closing en 3 temps pour verrouiller le client
- 4 Vendre et défendre son prix
- 5 Renforcer l'impact de son argumentation
- 6 Inciter le client à passer à l'action

ÉVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach expert de la communication interpersonnelle et gestion des conflits

PUBLIC

Personnes concernées : Commercial terrain ou sédentaire (en B to B)

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants

MODALITÉS & TARIFS

Flexi'Inter : Des sessions inter-entreprises à la demande : **1390 € / part.**
(Uniquement à distance ou en présentiel à Lyon)

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel

Training individuel : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

DEMANDER UN DEVIS DÉTAILLÉ
PROGRAMMER UNE DATE

Tous nos tarifs sont NETS : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

Les activités pédagogiques Capite Corpus

Déclic > prendre conscience... **Mécanic** > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation... **Véridic** > s'entraîner dans son contexte...

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60 Site : www.capitecorpus.com Email : info@capitecorpus.com