



TECHNIQUES DE VENTE : SPÉCIFIQUE AUX SUPPORTS AVANT VENTE

Défendre avec assurance les solutions proposées



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Ingénieurs avant-vente, technico-commerciaux, techniciens expérimentés intervenant en amont du processus commercial
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach, expert vente et relation client
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

1 | Etablir et entretenir un contact positif avec le client

- ▶ Les 3 lois de la communication
- ▶ L'impact de sa communication non verbale sur son interlocuteur
- ▶ Les attitudes attendues pour faire une bonne première impression
- ▶ La présentation personnelle : les étapes d'un pitch Personnel

2 | Réussir sa démonstration devant un auditoire

- ▶ La posture, les gestes, le regard, les déplacements et l'espace de l'orateur
- ▶ Les 20 critères de réussite d'une intervention orale en public (video)

3 | Découvrir la situation du client

- ▶ La liste des informations utiles à recenser pour argumenter ensuite sa proposition
- ▶ Le questionnement en entonnoir (initiation à la maïeutique)

4 | Construire son argumentation

- ▶ Le réflexe CAP : caractéristique-avantage-preuve
- ▶ La notion d'avantage client et de valeur d'usage
- ▶ L'adaptation de son argumentation aux motivations d'achats détectées
- ▶ Les techniques d'argumentation : démonstration, analogies, références...
- ▶ Le closing ou l'art de transformer la situation client en opportunité de vente

5 | Traiter les objections en face à face et en public

- ▶ La bonne attitude à adopter face au client qui objecte
- ▶ La technique de base SARCAQ pour montrer à l'autre que l'on prend en compte son point de vue
- ▶ Les techniques complémentaires pour faire face à toutes les situations

6 | Repérer et utiliser la position des différents acteurs dans un schéma de vente "complexe"

- ▶ La notion de réseau d'influence au sein de l'entreprise cliente
- ▶ Les différents niveaux d'interlocuteurs chez le client : leur rôle et leur influence potentielle sur le déroulement du projet
- ▶ Les stratégies à mettre en oeuvre pour les intégrer plutôt que les subir dans son argumentaire

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

- | | |
|---|---|
| "Décli" : tests, auto-diagnostics pour activer la prise de conscience | "Mécani" : exercices mécaniques pour s'approprier les techniques |
| "Prati" : des simulations avec un cadre et un objectif définis | "Véridi" : un entraînement semi-réel pour faciliter le transfert |



Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Établir et entretenir un contact positif avec le client
- 2 Réussir sa démonstration devant un auditoire
- 3 Découvrir la situation du client
- 4 Construire son argumentation
- 5 Traiter les objections en face à face et en public
- 6 Repérer et utiliser la position des différents acteurs dans un schéma de vente "complexe"



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel : un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

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



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



**ECHANGER SUR VOS BESOINS
PROGRAMMER UNE DATE**

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

AVT



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : **[nous contacter](#)**