

Formation Développer ses techniques de vente avec Process Com®



Objectifs pédagogiques

- Acquérir les techniques de base de la vente
- Adapter ces techniques au profil Process Com® de son interlocuteur

Moyens pédagogiques : Echanges en groupe - Apports théoriques adaptés à la réalité professionnelle des participants – Jeux de rôle et exercices pratiques

Public : Managers et chefs de projet

Pré requis : Cette formation ne nécessite pas de pré requis

Durée : 2 jours (14 heures)

Contenu :

1^{ère} Partie : Les techniques de base de la vente

- Se préparer : bien cibler le contact, définir les objectifs, établir son scénario
- La prise de contact : l'accès, le démarrage, la présentation, le pitch, le déroulement, valider le décisionnaire, identifier les situations de blocage
- Convaincre son interlocuteur : le questionnement, comprendre la motivation, la reformulation, la différenciation, le modèle économique
- Répondre aux objections : bien réagir en fonction de la typologie de l'objection
- Savoir conclure une vente

2^{ème} Partie : Adapter ces techniques de vente à ses interlocuteurs

- Faciliter la communication dans la vente
- Adapter la vente à des clients ayant des types de personnalité différents
- Vendre à des clients qui ne nous correspondent pas a priori
- Augmenter et booster notre efficacité commerciale
- Fidéliser les clients grâce à une approche adaptée

Les livrables

- Support de formation numérique remis à tous les participants