



Programme « Les fondamentaux de la vente »

2 jours – 14 heures

Inter et Pack Intra – 8 participants maximum

POUR QUI ?

Vendeurs, technico commerciaux souhaitant développer et accroître leurs techniques de vente

PRE REQUIS : aucun

NOS +

Alternance d'apports théoriques et exercices pratiques. Mise en situation, jeux de rôles. Entraînements intensifs

> OBJECTIF

Comprendre la différence entre les techniques de ventes traditionnelles et les attentes des clients et consommateurs d'aujourd'hui.

Ne plus penser à vendre et commencer à « faire acheter ». Ne plus chercher à convaincre et commencer à « faire adhérer ». Application des outils de l'Analyse Transactionnelle et de la Programmation Neuro Linguistique à la vente.

> PROGRAMME

- Découvrir l'évolution des modes de consommation et la place du client dans l'entreprise au cours des 50 dernières années
- Définir le rôle et les missions du vendeur dans une organisation
- Comprendre la demande du client par l'approche psychologique de la vente
- Développer les 4 aptitudes du vendeur mises en œuvre dans l'action de vendre: SOCIABILITE, EMPATHIE, PERSUASION et AFFIRMATION DE SOI
- Connaître les avancées et les perspectives de développement des pratiques de vente, telle que la vente éthique

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **ANIMATEURS** : Experts en vente (B to B, B to C, retail...)