



Meras-Network est certifié qualité par ICPF & PSI



## Programme « Savoir vendre avec méthode & convaincre »

Intégration des techniques de vente appliquées à son activité professionnelle

**2 jours – 14 heures**

« Clé en main » 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

- Maîtriser les mécanismes de la vente au travers des 5 phases de négociation vente d'un produit
- Etre capable de construire un plan argumenté

**> Ce stage vous permettra d'acquérir les techniques de la vente et de maîtriser les étapes de l'entretien de vente, en s'adaptant à chaque situation afin de convaincre votre prospect**

### > PROGRAMME

Développement de la vente qualité avec la méthode progressive « AIDER »

- 1- Maîtriser la phase ACCROCHE par l'accueil, la présentation et la prise en charge personnalisée du client
2. Découvrir le client au travers de la phase IDENTIFICATION par la prise en compte de la personne et de sa demande
3. Mettre en oeuvre la dynamique DEMONSTRATION produit par une présentation argumentée
4. Communiquer les conditions de l'offre dans le cadre de la phase ECONOMIE du plan de vente et être capable de répondre aux objections
5. Accompagner la décision d'achat du client sur le mode RESOLUTION en prenant appui sur les questions d'achat, les objections et l'ensemble des préoccupations du client utilisateur

Développement d'un argumentaire opérationnel centré sur l'offre proposée et intégrant les « savoirs produit »

- Utiliser la méthode CAB et CAP au travers des axes suivants :
  - Prestation
  - Produit
  - Compétences et expertises
  - Offre spécifique

- Préparer et adapter l'argumentaire à la situation rencontrée
- Introduction de l'entretien de vente
- Choix et constitution des preuves et des exemples
- Formalisation des apports techniques

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

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

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

#### **Modalités d'évaluation :**

- Questionnaire d'évaluation et bilan établis avant le début de stage pour chaque stagiaire
- Critères identiques pour l'évaluation de fin de formation.
- Bilan de fin de stage pour constater l'évolution de chaque stagiaire en fonction de ses capacités

#### > **SUPPORTS DE TRAVAIL**

Supports téléchargeables sur un espace client dédié avec code d'accès

> **DELAI D'ACCES** : nous contacter

> **ACCESSIBILITE** : cliquez sur le logo

