



Amay Formation

## FORMATION TECHNIQUES DE VENTE (Version Janvier 2024)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ Réaliser un bon entretien de vente
- ✓ Construire et utiliser un argumentaire de vente efficace
- ✓ Détecter les motivations d'achats de vos prospects
- ✓ Comprendre ce qu'est une bonne communication et l'utiliser à bon escient
- ✓ Savoir traiter les objections
- ✓ Définir et déployer les bonnes stratégies et les bonnes tactiques

A la fin de chaque session une simulation permettra de mettre en situation le stagiaire.

#### Session 1 : L'entretien de vente

- Les caractéristiques d'une vente
- La structure d'un entretien
- Le bon comportement du commercial
- Les points clés d'une préparation efficace

#### Session 2 : L'argumentation

- Caractéristiques et avantages de l'argumentation
- Pourquoi poser des questions ?
- Comment poser des questions ?
- Clarifier une demande
- Utiliser le DAPA (Découverte / Accord / Proposition / Accord)

#### Session 3 : Les motivations d'achats

- Motivations et profil psychologique
- Comment adapter son comportement pour chaque motivation d'achat
- Comment motiver à un futur achat
- Comment susciter la demande
- Comment créer un besoin motivant

#### Session 4 : Empathie et projection

- Empathie et accompagnement du client
- La phase projective : placer le client en situation d'acheteur

#### Session 5 : La communication

- L'écoute active
- La reformulation
- L'écho
- Le silence



# Amay Formation

- Le choix des mots
- Les attitudes relais
- Prendre en compte son client
- Améliorer sa propre communication

## **Session 6 : Le traitement des objections**

- Comment les identifier
- Comment les traiter
- Le réflexe TOQ (Traitement des Objections par les Questions)

## **Session 7 : Stratégies et Tactiques**

- Faire la différence entre stratégie et tactique
- Systématiser votre approche

## **Session 7 : La règle des 6 C**

- Cibler
- Contact
- Connaitre
- Convaincre
- Conclure
- Consolider

**Identification des points à améliorer et à développer du participant.**

## **MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

### **Méthodes pédagogiques :**

Interventions d'un professionnel spécialisé dans la pédagogie Active pour Adulte.  
Approche participative, mise en situation professionnelle et sociale.  
Simulations - jeux de rôles - situations filmées en contexte -Travail personnel.  
Transfert d'une technique personnelle à l'apprentissage de l'anglais

### **Moyens pédagogiques :**

Livret de cours, livret d'exercices : CDs, CD ROMS, DVDs Documents.  
Centre de ressources multimédia.

## **EVALUATIONS**

Initiale : Évaluation sur les connaissances individuelles : Mise en situation.

En formation : mini tests de compréhension et d'expression orale.

En fin de formation : Test de fin de formation qui reprend pour l'essentiel ce qui a été vu en cours de formation.

## **ACCESSIBILITE**

Etude du niveau de l'handicap