

Vente persuasive

Communiquer efficacement avec son client, développer sa force de conviction

Ce que vous apprendrez

Vous maîtrisez les 8 étapes de la vente. C'est maintenant par votre impact personnel et vos qualités relationnelles que vous pourrez accroître vos performances. S'intéresser au client, l'écouter, reformuler et identifier son mode de fonctionnement : telles sont les clés de la communication efficace. Trouver les arguments, traiter une objection coulent alors de source.

Objectifs

- Préparer et structurer une argumentation commerciale adaptée à son interlocuteur
- Accroître ses performances par son impact comportemental

Pour qui ?

Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs terrain

Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux des techniques de vente

Points clés

- La prise de contact
- L'entonnoir de la communication émetteur-récepteur
- Savoir émettre
- Savoir communiquer
- Etablir un climat de confiance avec le client
- La découverte du client et ses attentes
- Mieux se connaître pour mieux connaître son interlocuteur
- Les informations à recueillir
- Les techniques de questionnement et de reformulation
- Les méthodes SONCAS et VAKO
- Trouver les arguments adaptés
- Traiter les objections



Formation accompagnée

Durée conseillée

2 jours + 1 séance d'accompagnement

Les pédagogies

- **Un entraînement intensif** : jeux, mises en situation, exercices en vidéo.
- **Des apports sur les meilleurs outils de communication** de l'analyse transactionnelle et de la PNL.
- **Des conseils personnalisés** : les mises en situation font l'objet d'un débriefing personnalisé de l'animateur. Chaque participant part avec sa fiche Points forts/Points de progrès et élabore un plan d'action personnel.
- **Travail préparatoire** : chaque participant analyse une vente réussie et une vente «manquée».

Commercial et Marketing

Vente