

TECHNIQUES DE VENTES et DE NEGOCIATION

GAGNER DES NOUVEAUX CLIENTS EN RENFORCANT CES
TECHNIQUES DE VENTES et DE NEGOCIATION



TECHNIQUES DE VENTES et DE NEGOCIATION

Objectifs pédagogiques

- Identifier et comprendre les objectifs de la vente : B2B, B2B2C
- la phase de découverte et ses techniques pour persuader
- la phase d'argumentation et ses techniques pour convaincre
- la phase de reformulation et ses techniques pour conclure
- comment conclure et défendre les prix & positionner la recommandation
- Suivre ses statistiques, le tunnel de conversion et le digital (linkedin, IA, ..)

Formateur, public et prérequis

- Public concerné : Toute personne responsable du développement de l'activité d'une entreprise (clients B2B, ou B2B2C, clients professionnels)
- Pré-requis : Aucun

La formation sera dispensée par notre formateur référent du Pôle Ventes

Méthodes mobilisées

- Méthode espositive et transmissive
- Méthode démonstrative
- Méthode en pairagogie (entre pairs) et andragogie
- Méthode expérientielle

Durée et Modalités de dispense de la formation

14 heures

Formation en distanciel ou présentiel, Pour toutes aides sur Google meet :
<https://support.google.com/meet/?hl=fr#topic=7306097>

Plan de formation

Introduction

- Présentation du programme, des objectifs et recueil des attentes des participants ;

1. Identifier et comprendre les objectifs de la vente

- Définition des marchés cibles : B2B vs. B2B2C
- Établissement d'objectifs de vente clairs et mesurables
- Compréhension du parcours d'achat du client et préparation des objectifs de négo

2. La phase de découvertes et ses techniques pour persuader

- Techniques de questionnement pour identifier les besoins
- Évaluation des besoins et alignement des solutions
- Résumé des points clés

3. La phase d'argumentation et ses techniques pour convaincre

- Présentation efficace des arguments de vente
- Répondre aux objections
- Renforcer l'argumentation avec des données et défendre les prix

4. La phase de reformulation et ses techniques pour conclure

- #REF!
- Vérification de la compréhension et du consentement / engagement client
- Création d'un sentiment d'urgence, démo technique, ...

5. Comment conclure et défendre les prix & positionner la recommandation

- Techniques de clôture efficaces
- vérification des feux verts
- (atelier arguments personnalisés)

6. outils digitaux et plan d'action à suivre durablement

- Planification et gestion du suivi des prospects (objectifs SMART)
- Techniques de fidélisation et de recommandation
- Mesure et analyse des résultats de la prospection, les ratios, le tunnel de prospection (plan d'action)

Questions / Réponses

Modalités de mise en oeuvre

- Le formateur partage son écran et :
 - Création du plan d'action et suivi des actions (tableau, CRM, ...)
 - Planification des actions dans l'agenda des plages d'actions de prospection
 - Ateliers de phoning, visite de prospects, de salons, ... avec des pairs, en binôme dans l'équipe

Modalités d'évaluations

- Questions orales et mise en situation ;
- Fiche d'évaluation ;

Modalités et délais d'accès

Pour toutes inscription à la formation, veuillez contacter AYONE FORMATIONS aux coordonnées suivantes : contact@ayone-formations.fr

Le délai d'accès estimé sera à minima de 1 semaine.

Tarif de la formation en Euros - Net de Taxes

Tarif : 890 euros par personne minimum 4

Accessibilité

AYONE FORMATIONS accorde une importance particulière à l'accueil des personnes en situation de handicap :

1. Prise de connaissance du handicap

Signalez dès que possible avant l'inscription à la formation votre handicap. Notre référent handicap échange avec l'apprenant afin de déterminer la typologie du handicap et les besoins de compensation nécessaires. Il se tient à votre disposition à tout moment pour un entretien

2. Identification de besoins spécifiques pour adapter le parcours de formation

Notre référent handicap définira avec vous :

- une prise en charge dès l'arrivée sur le lieu de la formation quand elle est en présentiel
- une coordination des actions avec le formateur
- un aménagement particulier de votre environnement de formation
- un accompagnement à l'aller et au retour sur le lieu de déjeuner
- si besoin un accompagnement dans vos démarches

3. Aide à l'identification de partenariat et de financement spécifique

Des dispositifs d'information existent pour répondre à vos questions

- Sur la construction des projets de formation, sur l'aménagement de parcours pour compenser votre handicap, en matière d'information sur les financements : Allez sur le site : monparcourshandicap.gouv.fr
- Pour trouver l'acteur le plus à même de répondre à vos besoins, connectez-vous au site agefiph.fr

4. Suivis spécifiques réguliers

Contactez-nous



contact@ayone-formations.fr



<https://ayone-formations.fr/>