

## Maîtriser les fondamentaux de la vente

### Durée de la formation :

2 jours

### Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

### Pré-requis :

Commerciaux juniors et assistantes commerciales

### Objectifs :

En fin de formation, chaque stagiaire aura acquis les fondements de la relation client.

En particulier la capacité à organiser ses démarches et à détecter les points d'intérêts de ses clients.

Une attention particulière est portée sur la qualité de l'argumentation et le traitement des objections.

Un cours très complet

### Cours suivant :

Traitement des objections

Négociation

### Pour vous inscrire :

Tel. : 04.78.14.19.19

Fax : 04.78.14.19.00

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

### Renseignements et planning des formations :

<http://www.atoutmajeur.com>

### Module 1 : Les étapes de la vente

Découvrir les étapes essentielles de la vente, les comprendre, analyser leur impact sur le processus total, se mettre en situation

### Module 2 : la prospection

Préparer son plan de travail

Les fondements et les règles

Les bases de la prospection

### Module 3 : la présentation

Structurer sa présentation

Créer le climat de confiance

Détecter le climat de l'entrepris

Faire parler son interlocuteur

### Module 4 : la Détection

Les techniques de questionnement directif et non directif

Orienter l'entretien : synthèse partielle et recadrage

Détecter le profil d'acheteur

Techniques de questionnement

### Module 5 : L'argumentation

A quel moment démarrer son argumentation

Comment utiliser les éléments de la détection

Comment argumenter en fonction du profil

Comment traiter les objections

Comment valider l'intérêt de l'acheteur

### Module 6 : La négociation

Défendre des options techniques, justifier des conditions élevées

Renforcer son pouvoir de conviction

Effets persuasifs et techniques d'influence

Identifier les pièges tendus par les négociateurs

Maîtriser les contre-tactiques possibles

Les signaux de la conclusion

*Ce stage est très intensif et demande aux stagiaires une concentration permanente. L'enchaînement de jeux de rôles et de séquences de vente permet de révéler qualités et défauts.*