

# Techniques de vente

---

## – Problématiques :

- « Mes commerciaux ne font pas assez de conquête commerciale »
- « Mes commerciaux sont réticents à aller voir certains clients de leur portefeuille »
- « Mes commerciaux n'arrivent pas à conserver de bonnes marges »
- « Mes commerciaux pensent que les produits et/ou services de la concurrence sont plus faciles à vendre »

## – Objectifs :

- Préparer plus efficacement ses rendez-vous
- Acquérir l'habileté nécessaire à la maîtrise de l'entretien en toutes circonstances tout en suivant un plan de vente
- Etre plus performant dans les phases de découverte et d'argumentation
- Traiter méthodiquement les objections de tous types

## – Population concernée :

- Commerciaux itinérants débutants ou confirmés
- Responsables de secteurs/régions

## – Méthode pédagogique :

- A partir de cas tirés de leur propre expérience, les participants prennent part à des jeux de rôles évoquant des situations réelles
- L'alternance jeux de rôle/apport théorique permet aux participants de mettre en pratique immédiatement et d'acquérir rapidement de nouveaux réflexes
- A l'issue du stage chaque participant élabore, à l'aide du formateur, un plan d'actions d'amélioration individuel sur les points qu'il pense devoir travailler

# Techniques de vente

---

– **Contenu :**

- La préparation des rendez-vous
- Le plan de vente
- La découverte du client
- L'argumentation
- Le traitement des objections

– **Durée :**

- 2 jours

– **Références :**

- Point P
- Sonepar
- Miko Motta
- Tarkett Sommer
- Carrard Services

## Exponentiel

Espace Européen Bat G - Allée Claude Debussy - 69130 Ecully – 04 72 18 04 44

19 rue du Général Foy – 75008 Paris – 01 44 90 81 20

[www.exponentiel.fr](http://www.exponentiel.fr)