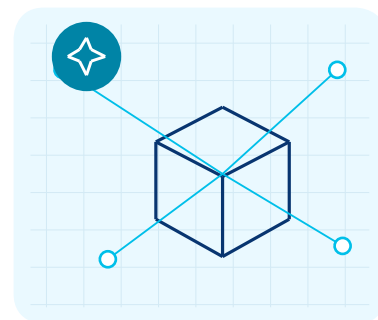


COMMUNICATION

VEN-046

Techniques de vente : de la découverte du besoin à la conclusion



Les étapes d'une vente réussie : préparer, découvrir le besoin, argumenter sur la valeur, traiter les objections, conclure et assurer le suivi, entraînées en jeux de rôle sur votre offre.

**DURÉE****14 heures****FORMAT****Visio****TARIF****Sur devis****FINANCEMENT****Étude OPCO****NIVEAU****Selon prérequis**

Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : offre vendue, cibles, cycle de vente, outils utilisés, difficultés. Les cas et jeux de rôle sont construits sur l'activité réelle des participants.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Préparer un rendez-vous commercial : objectif, informations, questions.



Objectif 02

Conduire une phase de découverte par le questionnement et l'écoute active.



Objectif 03

Construire et présenter un argumentaire relié aux besoins exprimés.



Objectif 04

Traiter les objections courantes avec méthode.



Objectif 05

Conclure en obtenant un engagement et organiser le suivi.



Public visé et prérequis



Pour qui

Commerciaux sédentaires et terrain. Dirigeants de TPE et PME qui vendent eux-mêmes.
Technico-commerciaux et chargés d'affaires.



Prérequis

Être en contact avec des clients ou s'y préparer et connaître son offre.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.

Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



1 Préparer et découvrir - Étapes de la vente



2 Préparer et découvrir - Préparation d'un rendez-vous



3 Préparer et découvrir - Questions ouvertes, fermées, de précision



4 Préparer et découvrir - Écoute active et reformulation



5 Argumenter - Caractéristiques, avantages, bénéfices



6 Argumenter - Preuves références, chiffres, démonstrations



7 Argumenter - Présenter un prix



8 Argumenter - Adapter l'argumentaire à l'interlocuteur



9

Objections et conclusion - Objections

accueillir, explorer, répondre, vérifier



10

Objections et conclusion - Objections de prix, de délai, de concurrence



11

Objections et conclusion - Signaux d'achat et conclusion



12

Objections et conclusion - Engagement et prochaine étape



13

Suivi et entraînement - Relance d'une proposition



14

Suivi et entraînement - Suivi après-vente et fidélisation



15

Suivi et entraînement - Entretien de vente complet



16

Suivi et entraînement - Plan de progrès personnel

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts et exemples tirés de ventes réelles. Jeux de rôle observés et débriefés. Travail sur l'offre et les clients des participants. Trames et outils remis à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : jeux de rôle observés, argumentaire évalué. En fin de formation : entretien noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Salle ou classe virtuelle, support projeté. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.