
PROGRAMME DE FORMATION 1.1

Maîtriser les techniques de ventes complexes

PUBLIC CONCERNÉ

- Responsable Commercial | Business Développer | Responsable Grands Comptes

PRÉ-REQUIS

- Minimum 3 ans dans des fonctions commerciales terrains ou sédentaires

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Repérer le niveau de maturité des clients
- Connaître son style de vente et l'adapter aux situations complexes
- Adapter les techniques de vente à la maturité du besoin de chaque client
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations, en développant des techniques de ventes adaptées
- Affûter son argumentation et démarquer son offre de la concurrence
- Avoir la capacité d'écoute et d'analyse selon les situations complexes
- Optimiser son assertivité en situations conflictuelles

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée 1 :

Rappel des fondamentaux des techniques de vente pour mieux transformer

- Présentation des objectifs et du programme de la formation
- Cerner les attentes des clients complexes
- Cibler le client / prospect | Faciliter le 1er contact
- Connaître les besoins implicites des clients
- Convaincre par le bénéfice client
- Conclure son entretien de vente et consolider la relation

Les fondamentaux des techniques de vente complexes agiles et conseil

- La vente agile adaptée à 4 situations
- Les modèles et comportements de chaque situation en s'adaptant au profil de l'interlocuteur
- Le principe de la vente-conseil : empathie, étapes
- Conclusion et bénéfices de la journée / Plan d'action personnel

PROGRAMME DE FORMATION 1.1

Maîtriser les techniques de ventes complexes

PROGRAMME DÉTAILLÉ (suite)

Journée 2 :

Rôle de l'assertivité en vente créative

- Introduction de la journée 2
- Le rôle de l'assertivité en situation conflictuelle
- Principe de la vente créative : traitement des objections

Les fondamentaux des techniques de vente complexes persuasive et réactive

- Principe de la vente persuasive : étapes, questionnement
- Principe de la vente réactive : argumentation comparative
- Votre valeur ajoutée pour mieux fidéliser
- Conclusion et bénéfice de la formation | Mise à jour du plan d'action personnel

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Jeux de rôles et mises en pratique personnalisables
- Partages-échanges entre participants
- Observations et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques en fin de formation

ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Evaluation tout au long de la formation, au travers d'exercices de validation des connaissances (quizz, QCM) et d'expérimentation (mise en place de critères d'évaluation lors des jeux de rôles)
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation (quizz digital)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de présence
- Evaluation et synthèse des acquis en fin de formation
- Attestation de fin de formation

MODALITÉS

- Durée : 2 journées de 7 heures, soit 14 H au total
- Horaires : 9H00-12H30 et 13H30-17H00
- Lieu :
 - en inter, Respire à Bourgoin-Jallieu
 - en intra dans vos locaux

PROGRAMME DE FORMATION 1.1

Maîtriser les techniques de ventes complexes

MODALITÉS (suite)

- Accessibilité :
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
 - Chaque formation étant unique, nous vous demandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions.
- Effectif : Maximum 8 personnes
- Date(s) : à définir
- Délai d'accès : sous 1 mois maximum

TARIFS

- Tarif Inter : 95 € de l'heure/personne, soit 1330 € net de taxes par participant pour 14 H
- Pour le tarif en Intra, merci de nous contacter

INTERVENANT

- **Laetitia Carlier**, Consultante, Formatrice & Coach
 - 10 ans d'expériences dans le management commercial et la négociation en grande distribution
 - 11 ans d'expérience dans le conseil, la formation, l'audit et le coaching
 - Diplômée Skema Business School / Académie Européenne de Coaching
- **Contact :**



+33 (0) 7 85 42 01 82

laetitia.carlier@spm-consulting.fr

www.spm-consulting.fr

<https://www.linkedin.com/in/laetitiacarlier/>

« Our agile Coaching Methods to increase management performance ».