

## Devenez le commercial / vendeur incontournable : Être le commercial que l'on appelle pour commander



- **5 jours / 35 heures**
- **2500€ H.T / personne**
- **Effectif maximum 10 personnes**

### ► PUBLIC

Cette formation s'adresse aux professionnels en contact avec le public.  
Personne ayant un atout / la fibre commerciale.  
Du débutant au confirmé.

### ► PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique nécessaire.  
Une motivation pour apprendre ou renforcer les techniques de ventes.

### ► OBJECTIFS

- Passer du simple au BON vendeur / commercial.
- Gérer avec assurance les réclamations et objections tout en préservant la satisfaction client.
- Revoir et consolider de acquis ou socle existant.
- Récupérer les véritables bases essentielles du commerce et de la vente en PDV / Itinérant / Salon / Foire
- Comprendre et maîtriser les 5 étapes fondamentales de la vente : Amorce, créer une connection initiale, découverte, proposition et closing.

### ► MÉTHODE ET MOYENS

- Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
- Alternance d'apports théoriques, démonstrations, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

### ► PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

- Démonstrations et travaux pratiques avec des documents écrits, Powerpoints, Plateforme en ligne.
- Outils d'évaluations des acquis communiqués en début d'action de formation : QCM, Travaux Pratique, exercice...

### ► APRÈS CURSUS

- Renforcement immédiat de vos compétences commerciales / vendeur.
- Être capable de poser les bonnes questions pour découvrir les besoins réels des clients
- Sortir de sa timidité.
- Augmentation de vos performances clés.
- Développer des compétences en négociation, gestion des objections et closing

### ► PROGRAMME

- **Amorce : susciter l'intérêt dès les premières secondes**
  - Techniques pour capter l'attention immédiatement.
  - Créer une première impression positive.
  - Adopter un discours instructif authentique et engageant.
- **Briser la glace : Créer une relation de confiance.**
  - Comment instaurer un climat d'écoute et de bienveillance.
  - Outils pour établir un lien avec différents types d'interlocuteurs.
  - Techniques pour désamorcer les tensions et construire la proximité.
- **Découverte : Identifier les besoins réels**
  - Maîtriser l'art du questionnement et de l'écoute active.
  - Techniques pour reformuler et valider les attentes du clients.
  - Identifier précisément les problématiques à résoudre.
- **Proposition : Apporter une solution adaptée**
  - Savoir présenter une offre impactante et personnalisée.
  - Convaincre en mettant en avant les avantages et bénéfices concrets.
  - Structurer sa présentation pour dynamiser l'intérêt et répondre aux objections.
- **Closing : Conclure efficacement et préparer l'avenir**
  - Mettre en place des techniques de finalisation sans être intrusif.
  - Reconnaître et gérer les signaux d'achat.
  - Transformer le client en ambassadeur grâce à un suivi post-vente.
- **Réussir ses manifestation commercial.**