



Le Partenaire de vos Formations

3, Rue de Téhéran 75008 PARIS

Tél. : 06.64.62.17.87

Email : direction@formation-lm3d.fr

Siret : 531 486 967 - APE : 7022Z

N° d'agrément : 11 75 47094 75

Formation Technique de vente

Programme de formation : 40 heures

Formation manager

A. Quel type de manager êtes-vous ?

- Le modèle DISC

B. Comment réussir la formation de sa force de vente ?

- Comment briefer correctement les nouveaux vendeurs
- Donner aux vendeurs les moyens d'optimiser la vente
- Mettre le vendeur en situation : l'entretien de vente

C. Animation et motivation de la force de vente

- Les différents apports (ou besoins)
 - Techniques d'animation, coaching
- Comment créer un environnement de travail motivant

D. Evaluation de la force de vente

- Comment sélectionner les meilleurs candidats
- Comment diagnostiquer la performance d'une équipe

E. Clés de la réussite d'un commerce

- Les quatre piliers
- L'IAC (indice d'attraction de la clientèle)
- L'approche EVA (expertise, valeur, aide)

Formation équipe de vente

A. Analyse du client

- **La prise de contact**
- **La découverte du client**
- **L'art du questionnement**
- **Techniques d'écoute active dans la vente**
- **Déceler les motivations d'achat de vos clients**

B. Créer une relation de confiance avec le client

- **Le modèle DISC**
- **Se mettre à la place de l'acheteur**
- **Comment influencer les choix d'achat de vos clients**
- **Les vraies attentes des clients infernaux**

C. Techniques de vente

- **Comment le client prend – il ses décisions d'achat ?**
- **Les clients n'achètent pas en fonction de leurs besoins !!**
- **La règle des 4 C**
- **L'argumentation**
- **Les objections et l'attitude à adopter**
- **Défendre et justifier son prix**
- **Savoir conclure une vente**

D. Nouvelle technique de vente : La vente relationnelle équilibrée

3, Rue de Téhéran – 75008 PARIS

Tél. : 06.64.62.17.87

Email : direction@formation-lm3d.fr

Siret : 531 486 967 – APE : 7022Z

N° d'existence : 11 75 47094 75