

TV-01 – Techniques de vente – Vendre et valoriser les produits, projets et services

Personnes concernées

Commercial,
Technico-Commercial,
Chargé d'affaires

Chef de projets

Toute personne en
relation avec des clients
internes ou externes

Inter-Entreprises

Tarif :

990 € Net de taxes

Dates :

Session 1*

05, 06 & 29 mars 2012

Session 2**

30 & 31 mai, 25 juin 2012

Session 3*

01, 02 & 25 octobre 2012

Lieu

*AFPI - Centr'Alp -
Maison de la Production
83, rue de Chatagnon
38430 Moirans

**Locaux Promotrans
688 avenue de la Follaz
73000 Chambéry

Intra-Entreprise

Tarif :

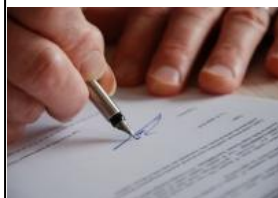
3 540 € Net de taxes
par groupe de 4 à 10 pers.

Dates :

A votre convenance

Lieu

Lieu à votre convenance
Frais de déplacement
si >30km de Grenoble
ou Chambéry



3 jours pour donner envie plutôt que de convaincre et augmenter son taux de concrétisation

Intra-
Entreprise

Inter-
Entreprises



Objectifs pédagogiques :

- Développer son potentiel commercial
- Perfectionner ses attitudes d'écoute
- Construire son argumentaire
- Diagnostiquer les motivations d'achat
- Simuler des entretiens de vente
- Construire et valoriser son offre
- Présenter et défendre le prix tout en préservant la relation
- Conclure et capitaliser la relation client
- Acquérir des techniques de vente qui vous permettront de franchir un cap

Programme :

J1 Le cadre de la vente, construire l'argumentaire

Quelles compétences pour un vendeur ?
Spécificités de la vente technique
Construire son argumentaire
Prospecter, cibler son client, passer les barrières
Préparer sa stratégie d'entretien

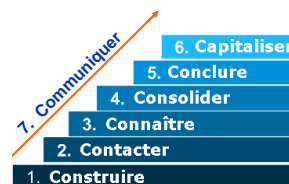
J2 Prendre contact, mener le diagnostic

Identifier ses attitudes de vente : profil J'AIME®
Contacter, se présenter, créer le lien
Mener le diagnostic du besoin
Identifier les motivations d'achat de son client
Pratiquer un entretien de vente (session vidéo)
La force des questions, les attitudes de l'écoute active

J3 Présenter et valoriser son offre, défendre ses marges

Qualifier le comité de décision, le potentiel
Valoriser son offre sur les points clés
Présenter et défendre son prix
Pratiquer un entretien de négociation (session vidéo)
Identifier les pièges habituels et savoir en jouer
Conclure et débriefing son acte de vente
Capitaliser et intégrer sa démarche dans un plan d'actions commerciales

Autodiagnostic de ses forces et voies de progrès dans le processus de vente.



Téléchargez le [bulletin d'inscription](#) ou utilisez celui proposé en fin de catalogue



Renseignements et inscription :
contact@com-hom.com
www.com-hom.com

marc.vilcot@com-hom.com
com-hom@fbaland.com
com-hom@jibaradel.com
com-hom@jerome-brochier.com