



## PERFECTIONNER SA TECHNIQUE DE VENTE

### DOMAINE :

VTE-2012-016-FCM

### POPULATION CIBLE :

Vendeurs.

### PRE REQUIS :

Expérience de la vente en magasin.

### OBJECTIFS :

- A l'issue de la formation, le participant sera capable de :
  - Accroître le nombre de contacts utiles sur le point de vente.
  - Lutter contre l'obsolescence des produits en rayon.
  - Intégrer dès la découverte les questions de montée en gamme.
  - Mettre les bénéfices en avant et la technologie en arrière.
  - Conclure vite et bien.

### RYTHME :

- Présentiel :
- Formation à distance :
- Parcours :

### DUREE :

- Nombre de jour(s) 2 (14 heures)
- En continu  Oui  Non

### APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'exercices pratiques (70%) et de séquences théoriques (30%). Un quiz permettra de vérifier l'acquisition des connaissances.

### PROGRAMME :

#### JOUR 1 :

- Un plan de vente pour quoi faire ?
  - Structurer sa vente pour être plus efficace,
  - Adaptation aux cas particuliers.
- l'accueil :
  - Etre disponible c'est un état d'esprit et ce n'est pas seulement être libre et présent,
  - Que dites-vous après avoir dit bonjour ?
  - Comment enchaîner la découverte de façon positive.
- La découverte :
  - C'est le client qui détient la clef de la vente,
  - Garder le contrôle de sa vente,
  - Poser des questions PPA (passé, présente, avenir),
  - Amorcer les ventes complémentaires produits et services,
  - Valider et proposer

#### JOUR 2 :

- l'argumentation :
  - Présentation des types de vendeurs inefficaces,
  - Cibler l'argumentation (parlez-moi de moi),
  - Limiter la durée des ventes.
- La conclusion :
  - Attendre ou faire réagir,
  - Etat d'esprit et comportement gagnant,
  - Les techniques de conclusion,
  - Les objectifs de conclusion.
- Simulation de vente.
- Bilan.

TEL : 02.40.08.89.70  
FAX : 02.40.08.89.80

FORMACEM, LA solution à toutes  
vos questions de formation.

[contact@formacem.fr](mailto:contact@formacem.fr)  
[www.formacem.fr](http://www.formacem.fr)