



TECHNIQUES DE VENTE

Durée: 4 jours

Date: Du 20 au 23 avril 2009

Cout: 1.100 \$/participant à l'inscription, (Cell: 09999 87 997/081 81 05 456)

Date limite inscription: 15 avril 2009

Langue: Français

Lieu: Installations Y-Box

Facilitateur: Thierry Fabiani

Profil des participants: Agents commerciaux (vente business to business)

Constat:

Le métier de vendeur en b2b s'est profondément professionnalisé car les acheteurs traduisent chaque jour la volonté permanente de réduire les coûts. Le niveau de compétence des acheteurs a rejoint un niveau d'exigence qui ne cesse d'augmenter.

Le commercial ne peut donc plus être un simple vendeur ! Il doit être :

- Un acteur permanent de la politique marketing de l'entreprise
- Capable de découvrir non seulement les attentes de ses clients, mais aussi des circuits de décisions souvent complexes.
- Un véritable expert en communication avec des capacités d'adaptation en rapport avec les exigences des clients. C'est à dire être plus qu'un bon négociateur.

Cela condamne un certain nombre de "systèmes" basés sur des recettes.

Le commercial ne vend plus des produits mais des solutions - services. Il doit construire et animer des réseaux de revendeurs et des cercles d'influence, et construire de vrais plans d'action en intégrant une dimension de marketing opérationnel

Objectifs du workshop:

Ce module de formation a pour principaux objectifs d'amener les participants à:

- 📄 Définir les **principaux concepts de la vente**
- 📄 Identifier **le rôle et les missions** de l'agent commercial ainsi que les savoirs ; savoir-faire et savoir être nécessaires à l'accomplissement de ces missions
- 📄 Préciser les éléments à prendre en compte dans **le cadre de la préparation d'une visite**
- 📄 Citer les principales étapes de la négociation commerciale, **les points clés à retenir** à chaque étape
- 📄 Et surtout **la préparation des outils nécessaires** à chacune de ces étapes

Contenu du workshop:

- 📄 Présentation du rôle de l'agent commercial aujourd'hui et de ses enjeux.
- 📄 Le triangle d'or de la vente + Rôle et missions du commercial + les 03S
- 📄 La préparation de la visite + les étapes de la vente en situation de face à face et leurs outils
- 📄 Prise de contact et découverte du client/prospect
- 📄 Argumentation + réponse aux objections
- 📄 Les objections prix et la défense des prix des produits et services
- 📄 Conclusion + évaluation du séminaire

Méthodologie:

Exposés sous forme de fiches à travers un processus d'apprentissage collectif (animateurs et participants) - Travaux d'application en groupes - Des jeux de rôle suivis de commentaires - Des études de cas - Des quizz avant certaines séances