

# REUSSIR UNE VENTE EN 6 ETAPES

## Durée :

2 jours soit 14 heures

## Horaires :

9h00-12h30 / 13h30-17h00

## Public :

Tout commercial en prise de fonction ou personne impliquée dans le face-à-face commercial souhaitant acquérir une méthode de vente.

## Accessibilité handicapés :

Pour les publics en situation de handicap, merci de nous contacter pour adapter les conditions d'accueil et d'accès.

## Pré requis :

Aucun.

## Moyens pédagogiques :

- Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et d'échanges d'expériences.
- Remise d'un support électronique.

## Evaluation :

Quiz en fin de stage

## Formatrice :

Marie-Françoise CELHAY  
Formatrice professionnelle certifiée  
25 ans d'expérience professionnelle  
dans le domaine commercial.

[contact@resonances-conseil.com](mailto:contact@resonances-conseil.com)

06 14 45 18 73

## OBJECTIFS

- Préparer et conduire un entretien de vente en maîtrisant les 6 étapes
- Identifier les besoins et motivations pour convaincre le client
- Traiter les objections
- Conclure une vente pour atteindre ses objectifs

## PROGRAMME

### JOUR 1

#### ➤ Concevoir

- Mesurer les bénéfices de la préparation de l'entretien de vente
- Se fixer des objectifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations utiles

#### ➤ Contacter

- Déterminer les étapes incontournables de la prise de contact
- Appliquer la règle des 4x20

#### ➤ Connaître

- Repérer les enjeux de la phase de découverte
- Découvrir les motivations d'achat : le SONCAS
- Mettre en pratique les outils efficaces pour identifier les besoins client

### JOUR 2

#### ➤ Convaincre

- Argumenter avec la méthode APB pour donner envie au client d'acheter
- Valoriser et défendre son prix
- Traiter les objections

#### ➤ Conclure

- Repérer les feux verts
- Appréhender les techniques pour conclure efficacement

#### ➤ Consolider

- Mesurer les enjeux de la gestion de la relation client
- Assurer le suivi client par des actions pertinentes
- Se rendre indispensable