

## Vente commerciaux confirmés

### Public concerné

- o Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires, vendeurs...
- o Entreprises désirant dynamiser ses actions de prospection et ses résultats commerciaux.

### Objectifs pédagogiques

- o Structurer et maîtriser ses entretiens Clients / Prospects.
- o Mieux défendre ses prix / ses marges et optimiser le traitement des objections.
- o Travailler les techniques de conclusion, développer ses qualités personnelles : attitudes et comportement commercial, positionnement, écoute...

### Les + d' OBA FORMATION

- + Formation : 80% d'action, 20 % de Théorie.
- + Pédagogie interactive, formateur expert en vente et venant du terrain.

### CONSEILS ET INSCRIPTIONS

18, rue du colonel Colonna d'Ornano  
20000 Ajaccio Tél : 0.684.567.987  
contact@oba-formation.fr

### Programme

#### **Les 7 étapes de la vente.**

Quelle est la structure d'un entretien de vente réussi ?  
Quels sont les enjeux ?  
Quel est votre style de vendeur ?  
Quels sont vos points forts et vos axes de progrès ?

#### **1/ La préparation de ses entretiens**

Identifier précisément les objectifs de chaque visite. Préparer sa stratégie; affûter ses arguments. Bien connaître son Prospect (recherche préalable d'informations).

#### **2/ La Présentation de son Entreprise**

Présentation synthétique (2 min)  
Mettre en avant des faits et chiffres précis  
Harmoniser cette étape auprès de la force de vente.

#### **3/ La découverte du Client**

Les 10 questions clés à poser.  
Savoir poser des questions ouvertes et éviter l'interrogatoire. Savoir écouter attentivement, reformuler et prendre des notes.

#### **4/ La Présentation de son offre**

Présenter et valoriser ses produits ou ses services. Mettre en avant ses différences, ses Atouts.

#### **5/ La Découverte du besoin**

Expliciter le cahier des charges du Client  
Savoir susciter / créer le besoin ou l'envie d'acheter.

#### **6/ L'argumentation**

Savoir argumenter son devis. Mieux traiter les objections. Défendre son prix / ses marges.

#### **7/ La Conclusion**

Les différentes techniques de closing

- o Le Plan de Vente
- o Les erreurs les plus fréquentes
- o Le plan d'action individuel
- o La gestion du temps commercial et les règles d'organisation