



Mercuri International

Les fondamentaux de la vente

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS

- **Renforcez vos compétences fondamentales en vente pour réussir chaque interaction commerciale. Découvrez les étapes clés du processus de vente, appliquez les meilleures techniques de persuasion et mettez en pratique des conseils concrets pour conclure avec succès vos entretiens clients.**

CONTENU

- **Préparation**
 - Préparer l'entretien de vente en veillant à ce que toutes les informations pertinentes sur le client soient collectées
- **Introduction**
 - Garantir une première approche réussie avec le client, en utilisant la méthode OPA
- **Analyse des besoins**
 - Poser les bonnes questions en appliquant la méthode FOCA, qui permet de comprendre les besoins réels du client
- **Argumentation**
 - Présenter une argumentation puissante, en mettant l'accent sur les avantages de la solution
- **Traitement des objections**
 - Traiter les objections du client grâce à la technique en 7 étapes
- **Conclusion**
 - Conclure l'affaire à l'aide des six techniques de finalisation, qui guident le client dans le processus d'acceptation finale de la solution

PRÉREQUIS

Cette formation s'adresse à toute personne exerçant une fonction commerciale, qu'elle soit débutante ou expérimentée, souhaitant renforcer ses fondamentaux en vente et améliorer l'efficacité de ses entretiens clients.

PUBLIC CIBLE

- Tous les commerciaux qui souhaitent améliorer leurs performances de vente

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Identification des problématiques individuelles. Alternance d'animations en plénière, en sous-groupes et en individuel. Études de cas, mises en situation et travaux individuels d'application. Élaboration d'un plan d'actions pour mise en œuvre dans l'environnement professionnel.