

TECHNIQUES DE VENTE

LIEU ET DEROULEMENT

CRIFAC VANNES – 27 Rue du Général Baron Fabre – 56037 Vannes Cedex

Durée : 40 heures – A raison de 2,5 jours par semaine,
soit le mercredi après-midi – Le jeudi et le vendredi en journée.

Horaires : 08h30 – 12h30 / 13h30 – 17h30

OBJECTIF Acquérir des techniques de vente, afin d'optimiser et développer le chiffre d'affaire et la marge du rayon.

PROGRAMME Les différentes phases de la vente

1/ L'ACCUEIL ACTIF

- ↪ Le rôle du vendeur
- ↪ La prise de contact, le relationnel
- ↪ La découverte du client
- ↪ La communication
- ↪ Le savoir être

2/ LA DECOUVERTE DES BESOINS

- ↪ Le processus d'achat
- ↪ Les motivations
- ↪ Le questionnement judicieux
- ↪ L'écoute active
- ↪ La reformulation

3/ L'ARGUMENTATION

- ↳ La construction d'un argumentaire (caractéristiques / avantages / preuves) :
fiches produit
- ↳ Les freins à la vente
- ↳ Les signaux d'achat
- ↳ Les ventes complémentaires

4/ L'ANNONCE DU PRIX

- ↳ Justification de la valeur annoncée

5/ LA REPOSE AUX OBJECTIONS

- ↳ Sincères ou prétextes
- ↳ Comment les traiter positivement ?

6/ LA CONCLUSION

- ↳ Le bon moment pour conclure

7/ LA FIDELISATION

- ↳ La prise de congé

METHODE PEDAGOGIQUE

- Apport de connaissances théoriques
- Participation active des stagiaires
- Travail en sous-groupe
- Mises en situations : jeux de rôle.