

# La vente : les fondamentaux

Référence : 5-CL-FOND

Durée : 2 Jours

## Objectifs

- Maîtriser toutes les étapes de la préparation à la concrétisation d'une vente
- Conduire un entretien de vente avec l'obtention de l'engagement de la part du client à son issue

## Prérequis

- Pas de prérequis spécifique

## Public

- Toute personne amenée à vendre un produit ou service auprès d'entreprises

## Moyens pédagogiques

- Méthode participative
- Support de cours remis aux participants
- Travail en sous groupes
- Formateur/consultant ayant une expérience significative en entreprise sur le métier concerné, et expert en formation avec en moyenne 10 ans d'expérience

## Choisir AGINIUS

C'est choisir la **proximité** avec une capacité d'intervention dans 100 villes en France et 45 centres accueillant les interentreprises.

C'est choisir la **compétence** avec plus de 300 experts dans différents domaines : une offre de formation de plus de 400 programmes standards, une élaboration sur mesure de programmes spécifiques en fonction de vos besoins en intraentreprises, une clientèle allant au-delà de 5000 entreprises, administrations et collectivités locales.

C'est choisir un **réseau** assurant une réelle capacité logistique avec plus de 200 salles équipées et une capacité d'accueil avec 2000 stagiaires par jour....

## Programme

### 1. Etapes de la préparation d'un entretien de vente

- Ouverture
- Découverte
- Argumentation
- Concrétisation

### 2. Comprendre et analyser les besoins de vos clients

- Techniques de questionnement
- Notion d'écoute active, d'empathie
- Identification des zones probables d'insatisfaction
- Faire s'exprimer son client en fin d'analyse sur ses attentes

### 3. Elaborer un argumentaire de vente

- Argumenter en fonction du profil et des attentes du client
- Argumenter en termes de caractéristiques/avantages et bénéfices

### 4. Traiter les objections

- Identifier et traiter les objections en fonction de leur nature
- Utiliser les différentes techniques de closing pour inciter le client à l'engagement

## Prochaines sessions inter-entreprises



© AIT 2018

www.ait.fr  
04 67 13 45 45