



PRÉSENTATION DU PROGRAMME DE FORMATION

Techniques de ventes



Les objectifs de la formation

- Comprendre le processus de vente
- Comprendre les différentes techniques de vente
- Comprendre la négociation
- Être capable de réaliser la prospection téléphonique

Pré-requis

- Aucun pré-requis nécessaire
- Accessible à tous

Public

- Professionnel de l'assurance

Durée : 10 Heures



Moyens pédagogiques

Cours théoriques
Etudes de cas
Questions/Réponses

Moyens Matériels

Ordinateurs/Tablettes/Smartphone

Méthodes d'évaluations

Quiz composé de QCU

FINANCEMENT

Cette action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. L'Academy étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

Module 0 : Test de positionnement

Module 1 : La compréhension basique du processus de vente

- Introduction
- Quels sont les différents types de cycles de vente ?
- Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses
- Les spécificités de la vente en B2B
- La vente en B2C : particularités
- Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?
- Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs
- Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?
- Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?
- Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?
- Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale
- Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?
- Adoptez la vente attitude
- 10 conseils pour pratiquer l'écoute active
- Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?
- L'empathie
- Quiz

Module 2: Les techniques de vente

- Le premier rendez-vous commercial ?
- Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?
- Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?
- Comment reformuler ?
- Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?
- Comment réussir sa vente en 10 étapes ?
- Quels outils pour mieux vendre ?
- 3 conseils pour doper vos ventes
- Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?
- Comment mieux vendre ?
- Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente
- Techniques de vente en magasin
- Quels sont les freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?
- La motivation d'achat ?
- Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC
- Quiz

Module 3: La négociation

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes
- Négocier et défendre ses marges
- Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles
- Comment débloquer une vente ?
- Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale
- 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales
- Techniques de Closing
- Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées
- Quiz

Module 4: Encaissement

- Le matériel de caisse
- Les procédures de tenue de caisse
- Les moyens de paiement
- Le code-barres
- Législation sur la monnaie fiduciaire et garanties des salariés en mobilité internationale

Module 5: La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone
- Comment booster votre performance en télévente ?
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?
- Vendre à un client par téléphone
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?
- Quiz

Test de satisfaction