

Avoir une Posture de Vente Gagnante

Lien : https://maroc-performance.com/formation/avoir-une-posture-de-vente-gagnante

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC238

CATÉGORIE
Efficacité et Performance des Commerciaux

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Connaître les facteurs de la satisfaction clients
- Adopter la bonne posture pour vendre
- Développer son pouvoir d’influence et de persuasion

POUR QUI ?

- Commerciaux juniors ou confirmés
- Commerciaux sédentaires
- Technico-commerciaux



Programme détaillé

1 / Etre acteur de son développement au quotidien

- Identifier les attentes du client tout au long de son parcours
- Valoriser la promesse client de l’entreprise
- Agir en tant qu’ambassadeur de la marque
- Créer de la valeur ajoutée par le rebond commercial

2 / S'affirmer et résister à la pression de l’environnement

- Améliorer son discours en associant la raison et l'émotion
- Réapprendre à livrer ses émotions
- Se comporter de façon professionnelle et courtoise en toutes circonstances
- Utiliser le vocabulaire de la réussite et du succès pour donner envie d’acheter

3 / Poser les bases d’un dialogue de qualité

- Les composantes d’un dialogue attrayant et transparent
- Annoncer sans détour son objectif d’entretien
- Identifier dès le début ses opportunités de closing

4 / Adopter un comportement gagnant

- Identifier le positionnement de son interlocuteur
- Être à l’écoute des besoins exprimés et non exprimés
- Adapter sa posture et sa communication à son interlocuteur
- Proposer le service ou le produit adéquat (Technique CAB)

Maroc Performance

- Reformuler pour emporter le client
- Garder confiance dans des situations difficiles
- Traiter les objections

5 / Développer son influence par des comportements appropriés

- Annoncer son prix tranquillement
- Défendre sa marge avec conviction
- Dire « non » sans perdre un client
- Dire « oui » sans perdre de l’argent
- Faire face aux critiques sereinement
- Faire passer un message de façon claire

6 / Conclure l'entretien de vente

- Conclure ses entretiens de façon sécurisée et efficace
- Maintenir une présence à l'esprit chez le client

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

18 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 18 Août 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 15 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance