

Cycle Techniques de Vente

Lien : https://maroc-performance.com/formation/cycle-techniques-de-vente

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
MC296

CATÉGORIE
Techniques de Vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Découvrir et se positionner sur les besoins d'un prospect ou client
- Acquérir les techniques et outils de la vente
- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Technico-commerciaux
- Assistants commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les attentes du client et le parcours client

- Identifier les compétences indispensables pour être un bon vendeur
- Comprendre les enjeux de la relation client
- Appréhender l'importance de la vente dans le processus marketing et commercial
- Comprendre les nouveaux parcours clients
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente

2 / Préparer son entretien de vente

- Définir sa cible de prospects
- Constituer son fichier prospects
- Définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs ambitieux et réalistes
- Collecter les informations grâce au digital : Web, réseaux sociaux

3 / Prendre contact

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Attirer l'attention de l'interlocuteur et susciter son intérêt
- Créer l'interaction avec le client

4 / Découvrir les besoins et les motivations du client

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client
- Déterminer les motivations réelles
- Questionner efficacement : techniques et bonnes pratiques

Maroc Performance

- Reformuler sa compréhension du besoin

5 / Argumenter et convaincre son client

- Argumenter efficacement
- Défendre son prix
- Répondre en souplesse aux objections du client

6 / Conclure l'entretien et signer

- Créer une empreinte plus positive
- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion
- Engager le client à l’achat.
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels
- Prendre congé

7 / Créer une relation durable

- Poursuivre l'expérience client après la vente
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre

8 / Adapter son approche commerciale à la typologie de besoin client

- Les techniques de vente classiques : atouts et limites
- Identifier le niveau de maturité du besoin du client/prospect
- Identifier la démarche commerciale adaptée à chaque situation de vente
- Repérer les comportements adaptés dans chaque situation de vente

9 / TECHNIQUE DE VENTE N°1 : Intégrer la vente AGILE

- Repérer les 4 situations de vente
- Adopter le réflexe vente AGILE

Maroc Performance

10 / TECHNIQUE DE VENTE N°2 : Créer le besoin avec la vente persuasive

- Les situations de vente persuasive
- Faire la différence dès les premières minutes avec la "bande annonce"
- Faire prendre conscience de problèmes à venir
- Montrer les conséquences négatives pour le client d'une non-action
- Démontrer son expertise en s'appuyant sur des références actives
- Rassurer pour donner envie de changer
- Rester dans le paysage du client en cas de non-décision immédiate

11 / TECHNIQUE DE VENTE N°3 : Accélérer l'envie de changer avec la vente créative

- Les situations de vente créative
- Optimiser le contact pour donner envie de s'exprimer
- Faire émerger les besoins latents
- Mettre en évidence des insatisfactions
- Créer la solution appropriée
- Renforcer et accélérer le besoin de changement : les leviers de l'influence
- Traiter les réticences objectives et dépasser les réticences irrationnelles

12 / TECHNIQUE DE VENTE N°4 : Se différencier par son expertise avec la vente réactive

- Aller à l'essentiel
- Se démarquer avec l'argumentation concurrentielle

13 / TECHNIQUE DE VENTE N°5 : Co-construire la solution avec la vente conseil

- Les situations de vente conseil - Aider le client à exprimer son besoin
- Dépasser le besoin explicite pour découvrir les besoins implicites
- Maîtriser les techniques d'écoute active
- Identifier avec le client la ou les solutions déjà envisagées
- Accompagner le client dans l'évaluation des solutions envisagées
- Construire avec le client la solution la plus adaptée

Maroc Performance

- Renforcer les bénéfices de la solution
- Aider le client à prendre sa décision
- Identifier dès la vente d'autres opportunités de rencontre

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

Prochaines dates programmées

22 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
19 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

Réservation & Renseignements

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

Maroc Performance — Tous droits réservés