

Techniques de Vente et Rebond commercial

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-vente-et-rebond-commercial

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC302**	**Techniques de Vente**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maitriser les Techniques de Vente
- Maîtriser les aspects et les techniques de négociation
- Démystifier et comprendre les techniques des acheteurs
- Maitriser les techniques de rebond commercial
- Pratiquer les techniques de rebond commercial
- Apprécier l'importance de la fidélisation du client pour l'entreprise

POUR QUI ?

- Commercial
- Toute personne amenée à argumenter face à un client

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Argumenter avec efficacité

- Identifier son style par un auto-diagnostic
- Situer l’argumentation dans l’entretien de vente
- Construire une argumentation structurée marché/produits/distribution

2 / S'ajuster avec ses interlocuteurs avec finesse

- Développer l’empathie pour harmoniser sa communication
- Renforcer sa crédibilité par l’adaptation de son discours
- Décrypter les besoins : les règles d’or de l’écoute active
- Instaurer une relation éthique avec son client

3 / Renforcer l'impact de son argumentation

- Utiliser les leviers de l’influence pour conclure la vente
- Argumenter de façon ciblée et n’utiliser que ce qui est nécessaire
- Solliciter tous ses sens pour mieux convaincre

4 / Valoriser son offre par le talent oratoire

- Les techniques oratoires qui font la différence
- Optimiser sa communication pour gagner de l’impact : voix, élocution, gestuelle efficace

5 / Déjouer la pression des acheteurs

Maroc Performance

- Préparer la réunion : le contexte, les enjeux, le rôle de chaque décideur/prescripteur
- Utiliser efficacement les techniques d'animation face à des clients aux intérêts divergents
- Comment repérer les "jeux de pouvoir"

6 / Négocier les prix et maintenir la marge

- Argumenter autour des 3 piliers : société, produits, prix
- Présenter son prix avec assurance et savoir le défendre
- Comment "Expliquer" votre Valeur Ajoutée sans vous "Justifier"

7 / Rebondir sur le refus d'un client

- Faire exprimer le client sur le "Pourquoi" de son refus
- Maîtriser ses émotions
- Trouver des leviers pour déstabiliser le client
- Comment relancer la négociation et récupérer le contrat

8 / Cerner les enjeux autour de la relation client et du rebond

- Cercle vertueux du rebond commercial
- Rebond sur appel entrant et rebond sur appel sortant

9 / Maitriser les techniques du rebond commercial

- Questionner pour découvrir et approche gagnant-gagnant
- Questionner pour rebondir
- Etapes du rebond commercial

10 / Maîtriser la méthode du rebond pour le service commercial

- Rebond vs vente
- Rebond vs prospection

Maroc Performance

11 / Préparer son rebond commercial

- Relation client pour un meilleur rebond
- Créer un climat de confiance, maîtriser l’art de l’écoute active
- Poser les bonnes questions
- Comprendre et utiliser la communication non verbale, les silences et la gestuelle
- Tous vendeurs
- De l’optique produit à l’optique client
- Fidélisation et causes de résiliation
- Comprendre les différents comportements des clients
- Appréhender les techniques simples de psychologie comportementale
- Comprendre les facteurs influents de vos clients : freins, motivations et mobiles
- Vente en assurance
- les phases de la vente et le moment du rebond
- Découverte client optimum pour préparer le rebond
- Objections du rebond et leur traitement

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

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 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