

Techniques Commerciales et Communication Client

Lien :
https://maroc-performance.com/formation/techniques-commerciales-et-communication-client

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC310**	**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
- Travailler sur la dimension comportementale grâce à la Process Com®
- Acquérir les principaux de la communication et de la négociation commerciale (perfectionnement, une formation de base a déjà été dispensée)
- Apprendre à gérer le stress lié à l'activité

POUR QUI ?

- Chargés de clientèle
- Commerciaux
- Responsables commerciaux

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

⚗ 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

03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 24 Sep. 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