

## Savoir vendre et organiser son action

**Comment rationaliser son activité, comment gérer ses priorités, son secteur, son portefeuille ? Le profil du commercial est rarement accompagner de qualité organisationnelle. Cette formation associe les compétences minimales pour mener un entretien de vente et organiser son action.**

### Objectif de la formation

A l'issue de la formation, les participants connaîtront les différentes phases d'un entretien de vente et les comportements à adopter en fonction des différents contextes. La maîtrise des fondamentaux leur permettront d'aborder avec sérénité et efficacité l'acte de vente. Les outils organisationnels leur permettront de rationaliser leurs actions.

En quoi connaître les fondamentaux de la vente est-il utile ? Pour :

- Rassurer les nouveaux commerciaux
- Sortir des préjugés et idées reçues
- Acquérir le savoir-faire nécessaire pour mener un entretien de vente
- Préparer et construire un entretien
- Avoir les compétences nécessaires pour s'auto-évaluer et progresser

A quel besoin répond la formation ?

- A renforcer la performance commerciale

### Programme

#### 1- Les différentes étapes de l'entretien de vente

- Présentation
- Découverte
- Argumentation
- Traitement des objections
- Traitement du prix
- Closing

#### 2- Les comportements à intégrer

- Notion d'assertivité et d'affirmation de soi
- Contextes et attitudes

#### 3- Les situations spécifiques

- La prospection et la prise de contact
- Conflits
- « non dits » et mauvaise fois
- Les conflits d'intérêts et les jeux de pouvoirs

#### 3- Savoir s'organiser

- L'organisation en lien avec le processus de vente
- Gérer un portefeuille
- Organiser une tournée – Gérer son secteur
- Organisation par nature de vente
- Gérer son temps et ses priorités
- Téléphone ou terrain : faire le bon choix

#### 5- Plan d'actions personnalisées

### + L'esprit de la formation

*Les techniques sont présentées à travers des activités qui reposent sur des applications pratiques.*

*La formation limite la théorie et s'appuie sur l'entraînement des participants et leur feedback dans un esprit de bienveillance.*

*Exposé théorique des méthodes suivi d'atelier de mise en application sur des cas concrets.*