

# LES TECHNIQUES DE VENTE DES PRODUITS ET SERVICES

## I- APTITUDES D'UN BON VENDEUR

- IMPORTANCE DE LA FONCTION COMMERCIALE
- ATTENTES DU TOP MANAGEMENT
- ELEMENTS COMMUNS AUX BONS VENDEURS

## II- DEFINIR SON PLAN D'ACTION COMMERCIALE

- ANALYSE DES FAITS
- MATRICE SWOT
- PLAN D'ACTION COMMERCIALE

## III- OPTIMISER SA PROSPECTION

- SELECTION DES PROSPECTS
- -CONQUETE PAR RECOMMANDATION
- -OUTILS DE LA PROSPECTION
- -OBTENTION DE RDV
- -REBOND FACE AUX OBJECTIONS TELEPHONIQUES
- -SUIVI DES REJETS

## VI- TRAITER LES OBJECTIONS

- PERCEPTION VIS-A-VIS DES OBJECTIONS
- METHODES DE TRAITEMENT DES OBJECTIONS
- EXAMEN DES PRINCIPALES OBJECTIONS

## V- REUSSIR SON ENTRETIEN DE VENTE

- LES 4 X 20 DU CONTACT
- LES 4 X 20 DU CONTACT
- DECOUVERTE
- PROPOSITIONS
- ARGUMENTATION

## IV- PREPARER SA STRATEGIE D'ENTRETIEN

- DIFFERENTS STYLES SOCIAUX
- DECOUVERTE DES MOTIVATIONS
- REVUE D'AFFAIRES
- PREPARATION DES QUESTIONS PERTINENTES
- CHECK-LIST DE LA VISITE

## VII- SAVOIR CONCLURE LA VENTE

- DETECTER LES SIGNAUX D'ACHAT
- LES TECHNIQUES DE CONCLUSION
- ENGAGEMENT FORMEL

## VIII- REUSSIR LA NEGOCIATION

- LA MATRICE DES ARGUMENTS ET DES CONDITIONS
- LA MATRICE DES CONCESSIONS ET CONTREPARTIES
- APTITUDES ET TACTIQUES DE NEGOCIATION

## IX- SUIVI DE L'ACTION COMMERCIALE

- ACTIVATION ET MISE EN ŒUVRE
- TRAITEMENT DES RECLAMATIONS
- PERENISER LA RELATION