

Les Techniques de Vente -niveau 2

Public concerné :
commerciaux,
technico-
commerciaux

Pré-requis:
expérience
souhaitée de la
vente

**Nombre de
participants :**
8 à 10

Contenu du stage

- Les techniques de vente (rappel adapté en fonction du public concerné par le stage)
- L'utilisation des outils de vente (argumentaire)
- Conclusion sur les différentes étapes indispensables à la vente

Approche pédagogique et supports

- Pédagogie interactive
- Exercices
- Jeux de rôles
- Remise d'un support pédagogique

Objectif général

Maîtriser les étapes de l'entretien de face à face et réussir sa conclusion pour concrétiser la vente.

Compétences développées Savoir-faire attendu en fin de stage

- Résumer les points dans l'argumentation qui intéressent l'éleveur
- Aider l'éleveur dans la sélection des produits qui intéressent l'élevage
- Concrétiser l'engagement de l'éleveur (fixer les modalités d'utilisation du produit, faire ressortir l'intérêt d'une collaboration)
- Obtenir des ventes complémentaires
- Planifier avec l'éleveur la visite suivante
- Prendre conscience de ses freins

Indicateurs de l'application des acquis

- Application grille d'entretien
- Taux de transformation cibles/clients

Durée :
2 jours

Lieu :
Sur site

Préparation et suivi de stage

Avant la formation

- Identifier les points concernant l'approfondissement des techniques de vente de l'équipe commerciale à aborder pendant le stage.

Après la formation

- Entretien entre formateur et manager : mise en place d'un plan de suivi personnalisé