

## LES TECHNIQUES DE VENTE – Perfectionnement

### DUREE/DATES :

- ▶ 2 jours (14 heures) = 20 et 27 novembre 2012

### OBJECTIFS :

- ▶ Adopter une méthode de travail efficace.
- ▶ Percevoir plus finement les comportements de ses clients pour s'y ajuster.
- ▶ Développer les réflexes efficaces en situation de conflits.

### PUBLIC et PRE-REQUIS :

- ▶ Commerciaux sédentaires et itinérants.

### LIEU :

- ▶ Locaux de la CCI JURA à Lons-le-Saunier

### METHODES PEDAGOGIQUES :

- ▶ Apports théoriques et pédagogiques
- ▶ Jeux de rôles individuels

### L'INTERVENANT :

- ▶ Denis TROSSAT, formateur spécialisé en communication et en commercial.

### COUT :

- ▶ 260 € nets de toute taxes par jour et par participant.

### CONTACT :

- ▶ CCIJ - Tél. 03 84 24 15 76  
**MONNIER Virginie**

**Stage conçu et diffusé par :**  
La Chambre de Commerce et d'Industrie du Jura  
Etablissement public

## CONTENU

### LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

- La vente : le mix communication-confiance :
  - Missions du vendeur
  - Attentes du client

### PREPARER UNE VISITE

- Eléments et objectifs

### REALISER UN CONTACT POSITIF

- Technique et état d'esprit

### FAVORISER L'EXPRESSION DU CLIENT

- Les différents types de question
- Analyse et reformulation des réponses

### ADAPTER SES ARGUMENTS

- Structuration et langage pour convaincre

### PRESENTER LE PRIX POSITIVEMENT

- Mots et attitudes

### REFUTER L'OBJECTION

- Souplesse et techniques

### CONCLURE ET VENDRE

- Techniques et rôle du vendeur

### PRENDRE CONGE

- Préparation de la prochaine visite
- S.A.V.