

Techniques de Vente

→Vendeur débutant

Spécialité de formation : Commerce, vente 312

Programme de Formation Christine DUDON-VEZIAT



Objectifs de la formation : Apprendre les **techniques élémentaires** de la vente.

« Il est vrai que l'on trouve des prodiges dans l'art de persuader comme dans les autres.
Mais tous les arts ont une technique qu'il est bon d'apprendre. »
Auguste DETOEUF. Industriel français.

Pourquoi une méthode ? Pourquoi des techniques ?

- Gagner du temps : être précis, éviter de se répéter, de s'éparpiller.
- Convaincre : être crédible.
- IMPROVISATION = ECHEC.

Déformation et déperdition d'un message oral

- Les 7 niveaux de la communication verbale.
- Elocution et diction (rhétorique, dialectique, éloquence)
- Le choix des mots.
- Les symptômes : larbin, défaitiste, éternel hésitant.

Préparer son entretien

- Les questions à se poser.
- Les barrages courants.
- Humilité et honnêteté.
- Cimentez vos rendez-vous.
- Pourquoi l'interlocuteur objecte ?
- Les qualités à développer : connivence, humilité, persévérance.
- Méthode ARRE : accepter, rassurer, retourner, enchaîner.

Posons-nous suffisamment de questions ?

- Les caractéristiques d'une bonne question.
- Les différents types de questions : informations, approfondissements, tactiques.
- L'écoute passive et l'écoute projective.
- Les obstacles à l'écoute.
- Sympathie et empathie.

L'entretien de vente

- Prise de contact : climat de confiance et adhésion.
- Découverte des besoins ou sensibilisation.
- La présentation argumentée.
- Le recueil des « oui ».
- Les signes d'assentiment.
- Concrétisation : prix et conclusion.
- La prise de congés.

Techniques de Vente

→Vendeur débutant

Spécialité de formation : Commerce, vente 312

Programme de Formation

Christine DUDON-VEZIAT



Pour qui ? Vendeurs/Commerciaux débutants dans le métier ou ayant besoin de revoir les fondamentaux. Toutes personnes désireuses de s'orienter dans les métiers du commerce.



Pré requis : Aucun, une expérience dans la vente est un plus.



Moyens pédagogiques : salle de formation, Smartphone, application mobile multiplateforme



Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques et pratiques
Réflexions de groupe guidées par la formatrice
Training vidéo
Supports de cours



Evaluation : questionnaire d'auto évaluation avant et après la formation



Solution de financement : possibilité de prise en charge OPCO

Formatrice
Christine DUDON-VEZIAT

<http://christinedudon.fr>

Tel : 06.30.90.06.37

*Gestion Ressources Humaines, bien être en entreprise,
Estime de soi, relations conflictuelles, douleurs chronique*



**Niveau de
formation**

BAC + 3

**Expériences dans
les thérapies
cognitives et
comportementales**

5 ans

**Expérience dans le
Management d'équipe**

15 ans

**Expérience
dans
l'enseignement
et la formation**

17 ans

Passion

**Les
cétacés**