

Techniques de Vente

→ Les vendeurs d'élite

Spécialité de formation : Commerce, vente 312

Programme de Formation Christine DUDON-VEZIAT



Objectifs de la formation : **Booster ses performances** par sa technique.

Les vendeurs d'élite

- La haute performance commerciale
- Les règles incontournables qui favorisent la réussite commerciale
- Discipline, méthode et expertise

Le négociateur

- L'objet et l'enjeu d'une négociation commerciale
- Les différents types de négociateurs : philanthrope, stratège, diplomate, indifférent, agressif
- Le négociateur « idéal » : souple, clair, courtois, persuasif, conciliant, ferme.
- La légitimité du négociateur
- Bénéfice d'efficacité, d'image et de confort
- L'analyse transactionnelle pour une meilleure maîtrise de la relation
- Les transactions parallèles et les transactions croisées

La négociation efficace

- Les objets de la négociation : offre, tarifs, délais, quantités, paiements, etc
- Etablir un diagnostic et s'auto questionner :
 - D'où je pars ?
 - Quels sont mes problèmes actuels avec mon (mes) interlocuteur(s) ?
 - Quels sont ceux que je peux anticiper (prix, délais, relationnel...) ?
 - Où je veux aller ? Qu'est-ce que je veux obtenir ?
 - Quelles sont les priorités (hiérarchisation des objets de la négociation) ?
- Elaborer une stratégie : comment atteindre l'objectif ?
- Méthode STRATIPA : (scénario terrain) / (rechange alternative) / (technique initiative) / (priorité avenir)

Connaitre et utiliser les techniques d'influence

Principe : faire apparaître des prétentions et objectifs formulés de façon exigeante, qui par la suite, face aux réticences inévitables de l'interlocuteur, sont alors abandonnés au profit du véritable objectif.

Le « faux pivot »

Le « simple intermédiaire »

Le « rapporteur »

La « surdité déformante » ou mauvaise foi

La « carotte et le bâton »

Le « concassage »

Le « désamorçage » et la « culpabilisation »

La « décompression »

La « retraite simulée »

Les « scories »

L' « argumentation utopique » (subjectif)

Les « prévisions prospectives » (objectif)

Le « fait accompli »

Le « grignotage »

L' « alternative »

- Pourquoi certaines questions sont elles embarrassantes ?
- Technique de réponse efficace
- Définition de l'écho : silence, relance, répétition, valorisation, reformulation

Se remettre en question : votre SAV

- Remise en question VS aveu de faiblesse
- Faire face aux reproches de son équipe ou de son manager
- Modéliser les axes d'amélioration

La « purge »

Techniques de Vente

→ Les vendeurs d'élite

Spécialité de formation : Commerce, vente 312

Programme de Formation

Christine DUDON-VEZIAT



Pour qui ? Tout commercial/vendeur, itinérant ou sédentaire, souhaitant performer dans son métier.



Pré requis : Expérience de vendeur ou de commercial d'au moins 5 ans.



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**