



## Techniques de vente 2

### Objectifs

Renforcer les techniques de découverte des besoins et attentes des clients / Développer la pertinence de nos argumentations / Savoir défendre son prix / Aider la mise en œuvre des techniques enseignées / Faciliter l'acquisition de réflexes

### Public visé

Commerciaux itinérants et sédentaires, ingénieurs d'affaires...

### Pédagogie

Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques. Etudes de cas et simulations. Autodiagnostic de chaque participant et élaboration d'un plan d'action.

### Durée

2 jours

### Contact

Contactez votre interlocuteur

Par téléphone

0 975 251 748

(prix d'un appel local)

ou par e-mail

tdavid@evolys.com

### Approfondissement des techniques de découverte du client et de l'écoute d'investigation

Entraînement sur les techniques de questionnement

Les types d'écoute

Les obstacles à l'écoute

### Les motivations d'achat

Les différents types d'interlocuteur

Leur mode de communication

### L'argumentation persuasive

Les clés de l'influence

Les clés de l'argumentation persuasive

La vente des avantages de notre offre

### L'argumentation concurrentielle

Stratégie d'argumentation

Les coûts cachés

### La défense du prix

Les techniques de présentation du prix

Les freins de l'acheteur

### Le traitement des objections

Rappel de la technique des 4C

Bâtir les réponses aux principales objections

### La conclusion de l'entretien

Les techniques de conclusion

Agence Est	Agence Ile de France	Agence Sud
8, allée R. Poincaré 57100 Thionville Tél: 03 82 53 36 42 Fax: 03 82 54 48 47	99 bis av Verdier 92120 Montrouge Tél: 01 46 57 27 05	34 rue Raulin 69007 Lyon Tél: 04 78 60 51 72 Fax: 04 78 62 87 07