

## COMMERCIALISATION : LES TECHNIQUES DE VENTE

### OBJECTIFS

Les objectifs de cette formation sont de :

- faire découvrir ou rappeler aux commerciaux les techniques essentielles de ventes.
- retrouver les bases qui opèrent par tout temps.
- doter les commerciaux de techniques, de subtilités et de sensibilités nouvelles.
- redonner de l'énergie à la vente.

Dates  
**4 jours (2 x 2 jours)**

Référence  
**C5**

Cette formation sera organisée en deux modules de 2 jours chacun.

Intervenants

**M. Fabien AMATHIEU**  
Formateur Arecoop

### PUBLIC

- Responsables commerciaux,
- Commerciaux et vendeurs

Coût  
**1600 € net de taxes**

(gratuit pour les salariés de structure cotisante au compte de groupe « Coopératives d'Hlm » ouvert auprès d'Uniformation)

### PROGRAMME

Seront abordés au cours de ces journées de formation :

1<sup>er</sup> module : il sera abordé, en rappel, les trois temps de l'acte de vente et des techniques de communication associées  
2<sup>ème</sup> module : un plan en trois temps pour convaincre sans contraindre sera présenté.

#### Module 1

- Acte I : Comprendre le monde de l'autre.
- Entracte : Préparer les offres pertinentes.
- Acte II : Convaincre sans contraindre. Des techniques de communication : questionnement, écoutes actives, techniques de relais, posture AT...Techniques d'identification des objections Techniques de conclusion et confortation.

#### Module 2

Pratique intensive simulée avec ajout de subtilités des techniques d'influence positive.

### METHODOLOGIE

L'action de formation fera alterner exposés, simulations et échanges avec les participants.

Les supports utilisés au cours de la session seront remis à chaque participant.