



Marketing et communication

Module 9 : Fondamentaux des techniques de vente (4j)

Objectifs :

- Connaître l'importance de la relation client
- Transformer l'appel téléphonique en entretien
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité
- Mener ses négociations pour aboutir à une conclusion mutuellement satisfaisante
- Mieux gérer les situations de blocage en négociation et sortir des situations tendues

Programme :

La relation client

- Identifier les parties prenantes de la relation commerciale
- Comprendre les enjeux de la relation client :
 - L'image
 - Le chiffre d'affaire
 - La fidélisation
- Comprendre les attentes du client
- Gestion de la relation client
 - Comportement : distinguer l'objectif opérationnel de l'objectif relationnel
 - Ecoute : établir le contact et favoriser la confiance
 - Détecter les attentes du client
 - Mettre en valeur une solution
 - Accepter critiques et objections
- Gestion des réclamations et insatisfactions
 - Faire face aux situations délicates :
 - ♣ Annoncer un retard, une mauvaise nouvelle
 - ♣ Savoir refuser en préservant la relation
 - ♣ Gérer un incident, une insatisfaction
- Maintenir et valoriser le contact après l'intervention

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

- Préparer sa prospection
 - Définir sa cible de prospects
 - Constituer son fichier prospects
 - Fixer ses objectifs de prospection
 - Se mettre en conditions optimales



- Techniques de communication téléphonique

- Savoir se présenter et susciter l'intérêt
- Savoir franchir le barrage du secrétariat
- Développer une écoute active
- Détecter les besoins du prospect
- Rédiger son scénario téléphonique
- Se préparer aux objections des prospects

Entretien de négociation

- Négocier, c'est quoi ?

- La préparation de l'entretien de négociation :

- Les objectifs (court, moyen et long terme)
- Le timing de l'entretien
- Les intérêts communs
- La posture et le déroulement de l'entretien
- Se préparer à répondre aux principales objections
- La conclusion

- Les éléments en jeu en négociation

- Les personnes (matrice sur les attitudes fondamentales ; l'interlocuteur convergent, neutre ou divergent)
- Les attitudes relationnelles
- Les facteurs qui contribuent à générer la confiance / les critères de légitimité
- Les pièges de l'argumentation

- Basculer sur la vente

- Développer un argumentaire commercial
- Comprendre les différentes étapes de l'entretien de vente
- Repérer les signaux d'achat du client et amener la négociation du prix

Les enjeux de la gestion de situations difficiles

- Reconnaître les types de clients difficiles, et adapter sa posture en conséquence

- Le client arrogant
- Le client chronophage
- Le client expert, qui croit mieux savoir que vous
- Le « bon copain »
- Le client pointilleux
- Le client râleur/contestataire/protestataire
- Le client éternellement insatisfait
- Le client versatile
- Le client mutique, la communication difficile



- Résoudre et désamorcer les situations de conflit
 - Comprendre l'insatisfaction d'un client
 - ♣ Reconnaître les signes avant-coureurs pour mieux prévenir la situation
 - ♣ Analyser les causes de l'insatisfaction du client/les facteurs déclencheurs de mécontentement
 - ♣ Comprendre les attentes du client mécontent pour regagner sa satisfaction o Ouvrir le dialogue
 - ♣ Pratiquer l'écoute active
 - ♣ Clarifier les attentes et les besoins de la personne : la faire parler, reformuler
 - ♣ Adopter la bonne attitude pour favoriser la confiance
 - ♣ Le choix des mots
 - ♣ La posture
 - ♣ L'attitude mentale (son état d'esprit)
 - Rechercher des solutions
 - ♣ Clarifier et s'assurer des intentions communes, s'assurer qu'on est sur la même longueur d'ondes
 - ♣ Chercher des points d'accord
 - ♣ Construire une posture gagnant/gagnant
 - ♣ Prendre des engagements concrets (qui fait quoi, quand, comment)
 - Savoir mettre fin à l'échange
- Tirer des enseignements des situations de conflits
 - Repérer les incidents fréquents
 - Tirer des conclusions (remise en question de certaines pratiques)
 - Mettre en place des indicateurs de suivi des réclamations
- Mettre en place des procédures, adopter certains réflexes en matière de gestion de conflits

Méthode Pédagogique : Cas pratiques et analyses

Animation Pédagogique : Frédérique LECRIVAIN et Véronique MAS

Durée du Stage : 4 Jours soit 28 heures

Accompagnement : collectif ou individuel

Date et Lieu : du 6 au 09/07/2020 -du 14 au 17/09/2020 - du 02 au 05/10/2020- du 14 au 17/12/2020

Inter : Séméac - Toulouse – Pau ou

Intra Entreprise : de 3 à 6 personnes