

## STAGE TECHNIQUES DE VENTE

### Objectif :

Acquérir le charisme et la flexibilité du vendeur haut de gamme ; structurer les étapes et assurer la conclusion dans une stratégie « plus/plus » ; intégrer le véritable plaisir de vendre.

Durée : 3 ou 4 jours (+ éventuellement application sur le terrain)

### Contenu :

#### A° Travail sur l'émetteur

- Voix : diction, articulation, volume, débit, tonalité.....
- Langage : Phrases courtes, silences, métaphores....
- La reformulation et l'écoute ; L'art du questionnement ; Le langage positif
- Le duo « metteur en scène/interprète » : Le recul permanent
- Réglage du non verbal : Gestes, regard, position du corps, mimiques, tenue vestimentaire.....

#### B° Travail sur les transactions

- Le comportement du vendeur et ses modes de pensée
- Le comportement des clients selon leur catégorie
- La persuasion psychologique
- La prise de contact ; La démonstration ; La conclusion (préparation et action) ; Les objections
- L'organisation personnelle ; La confirmation, la relance, le suivi.... ; Le moral du vendeur
- Cas particuliers proposés par les stagiaires

#### NOTA :

Selon la branche d'activité, il sera éventuellement nécessaire à l'intervenant de se familiariser avec le contexte de l'entreprise.