

Fondamentaux des techniques de **vente**

 **CCI Bordeaux Gironde**
Présentiel

 **28 heures sur 4 jours**
non consécutifs

 **1400 € net de TVA**
Possibilité de prise en charge
CPF pour les créateurs
d'entreprises - OPCO



CONTACT

Virginie Sioulone

05 56 79 44 80

competences@bordeauxgironde.cci.fr

BORDEAUXGIRONDE.CCI.FR



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**

Objectif

- 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

Public

La formation s'adresse aux chefs d'entreprises et salariés de toute activité TPE/PME

Nombre de stagiaires : 4 à 12 personnes maximum

Pré requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Modalités et délai d'accès

Entretien préalable

La demande doit être faite, au minimum, 48 heures avant le démarrage de la formation (jours ouvrés) sous réserve d'accord de financement et de place disponible

Accueil et accès des publics en situation de handicap :

contactez notre Référent Handicap :

Pascale BENOTTEAU

pbenotteau@bordeauxgironde.cci.fr

Méthodes et outils pédagogiques

Alternance de cas pratiques et de cours théoriques

Interactions collectives, séances de questions / réponses

Partages d'expériences

Exercices de mise en application individualisés

Support pédagogique

PROGRAMME

LA RELATION CLIENT

- Identifier les parties prenantes de la relation commerciale
- Comprendre les enjeux de la relation client :
 - o L'image
 - o Le chiffre d'affaire
 - o La fidélisation
- Comprendre les attentes du client
- Gestion de la relation client
 - o Comportement : distinguer l'objectif opérationnel de l'objectif relationnel
 - o Ecoute : établir le contact et favoriser la confiance
 - o Détecter les attentes du client
 - o Mettre en valeur une solution
 - o Accepter critiques et objections
- Gestion des réclamations et insatisfactions
 - o 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
 - o Définir sa cible de prospects
 - o Constituer son fichier prospects
 - o Fixer ses objectifs de prospection
 - o Se mettre en conditions optimales
- Techniques de communication téléphonique
 - o Savoir se présenter et susciter l'intérêt
 - o Savoir franchir le barrage du secrétariat
 - o Développer une écoute active
 - o Détecter les besoins du prospect
 - o Rédiger son scénario téléphonique
 - o Se préparer aux objections des prospects

ENTRETIEN DE NÉGOCIATION

- Négocier, c'est quoi?
- La préparation de l'entretien de négociation :
 - o Les objectifs (court, moyen et long terme)
 - o Le timing de l'entretien
 - o Les intérêts communs
 - o La posture et le déroulement de l'entretien
 - o Se préparer à répondre aux principales objections
 - o La conclusion
- Les éléments en jeu en négociation
 - o Les personnes (matrice sur les attitudes fondamentales ; l'interlocuteur convergent, neutre ou divergent)
 - o Les attitudes relationnelles
 - o Les facteurs qui contribuent à générer la confiance / les critères de légitimité
 - o Les pièges de l'argumentation
- Basculer sur la vente
 - o Développer un argumentaire commercial
 - o Comprendre les différentes étapes de l'entretien de vente
 - o Repérer les signaux d'achat du client et amener la négociation du prix



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**

Modalités d'évaluation

Exercices de mise en pratique

Evaluation des acquis, bilan et certificat de formation

Intervenants

Consultant formateur, experts en marketing et techniques de vente

Poursuite de parcours

Accompagnement individuel Soluccio performance

Rencontre business

Poursuite de [formation ciblées](#) : décrocher un marché public, Booster son activité via les réseaux sociaux

PROGRAMME

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
- 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



**CCI BORDEAUX
GIRONDE**