



# PARCOURS VENTE

## OBJECTIFS :

Maîtriser toutes les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation :

- Optimiser la gestion de son secteur et de son temps
- Comprendre et analyser les motivations d'achat de ses clients afin de créer un climat de confiance adapté
- Négocier et résister à la pression du client pour optimiser la rentabilité de ses ventes
- Savoir conclure et développer un partenariat durable

**DUREE** : 63 heures non consécutives.

## PROGRAMME :

### **Module 1 : PROSPECTER ET CONQUERIR (21 h)**

Construire la matrice des orientations de prospection  
Choisir les outils et planifier les actions  
Cibler et construire son fichier prospects  
Préparer et gérer son plan de contacts  
Réussir sa prise de rendez-vous téléphonique  
Réussir ses rendez-vous en face à face  
Optimiser son efficacité

### **Module 2 : LES TECHNIQUES DE VENTE (21 h)**

COMMENT VENDRE PLUS ET MIEUX  
Savoir prendre un rdv téléphonique  
Réussir la prise de contact  
A la découverte des Besoins du Client  
Argumenter pour Convaincre  
Négocier le prix  
Conclure une vente  
Faire face aux situations difficiles

OBJECTIONS CLIENTS, RETOUR GAGNANT  
Fondamentaux en matière d'objections  
A Objection Classique, Réfutation Type  
Défendre son prix face aux objections de prix

### **Module 3 : GERER LA RELATION CLIENT (21 h)**

Vos clients : qui sont-ils et qu'attendent-ils ?  
Intégrer les éléments clés de la relation client  
Acquérir les clés de l'accueil physique  
Comprendre le contexte de la relation téléphonique  
S'appuyer sur quelques fondamentaux de la communication  
Gérer les situations difficiles  
Effectuer un suivi de la relation client pour pérenniser la relation

## **METHODES PEDAGOGIQUES :**

Dans une démarche progressive, nous travaillons à partir de situations ou événements empruntés à la réalité professionnelle des participants afin de faire le point sur leurs pratiques et de définir un plan d'action personnalisé. Pédagogie active et participative incluant apports théoriques, jeux de rôles, mises en situation, travaux de groupe. Remise d'un support pédagogique.

Retrouvez toute notre actualité sur [www.ifacom.com](http://www.ifacom.com)

## **DRAC**

SARL au Capital de € 7 622.45 - SIRET : 388 084 394 000 21 - APE : 8559A  
Bureau et Centre : 27, Rue Achille René Boisneuf - 97110 Pointe à Pitre - Tél : 05.90.20.19.37 Fax : 05.90.68.30.36  
Siège social et Centre : 15, Rue Frébault - 97110 Pointe à Pitre - Tél : 05.90.93.06.30 - Fax : 05.90.89.09.93