



# Techniques de vente

Programme non contractuel pouvant être modifié sans préavis pour raison d'évolution et d'adaptation

## Pré-requis :

- Sans

## Public :

- Débutant

## Objectif :

- Apprendre et Maîtriser les techniques de la vente en vue de pratiquer le métier de vendeur en surface de vente (sédentaire) ou en représentation (itinérant).

### **Commencer par...**

S'interroger  
S'organiser  
Se préparer  
Prospecter

### **Contacter**

Savoir se présenter  
Le sourire  
Influence des 20 premières secondes  
Attirer l'attention du prospect

### **Connaître**

Pourquoi s'intéresser au client?  
La psychologie du client  
La technique des questions

### **Comprendre...la subjectivité.**

La compréhension  
L'art d'écouter  
La technique de l'écho positif

### **Convaincre**

...L'offre  
...Argumenter, c'est vendre  
...Une bonne démonstration  
...Attitude face aux objections

### **Concrétiser...Conclure**

...Une attitude permanente  
...Les signaux d'achat  
...Différentes techniques de conclusions  
...Aider le client à se décider  
...Prendre congé

### **Consolider la vente**

Le suivi de la vente  
Analyser les résultats  
La pérennité de la vente