



MIEUX VENDRE

Une approche structurée pour plus de valeur

(formation dispensée en anglais par des intervenants anglophones)

MIEUX VENDRE



Une Approche Structurée pour Plus de Valeur

Formation dispensée en anglais



NOMBRE DE PARTICIPANTS

6 -10 personnes



DUREE DU STAGE

2 journées: 9.00 – 12.30, déjeuner avec formateur,
13.30 - 17.00



POPULATION CIBLEE

Toute personne à la recherche d'une approche simple et facile à employer pour développer ses ventes : du débutant au commercial expérimenté en besoin de retrouver les bases.



NIVEAU D'ANGLAIS REQUIS

B2 minimum (CEFR)

OBJECTIFS

✓ **Ajouter de la valeur à vos ventes en adoptant une approche structurée.**

Comment?

- ✓ En focalisant sur la réelle valeur de ce que vous vendez
- ✓ En préparant une stratégie commerciale claire
- ✓ En développant vos techniques de vente et de la négociation
- ✓ En comprenant mieux vos clients

CONTENU

JOURNEE 1

Votre stratégie de communication

- Que vendez-vous au juste ? CABAR
- Votre positionnement, votre SWOT
- Définir les cibles
- Définir les objectifs
- Définir les moyens de vente/communication.
- Etudes de cas

Les techniques de vente

- L'analyse des comportements. Quel comportement à adopter en fonction de la personnalité et la culture de vos cibles.
- Les processus d'achat et de vente.
- Les erreurs à éviter : session de questions-réponses

JOURNEE 2

La négociation :

- Les étapes du processus de vente/négociation :
 - La préparation, le climat, la définition de vos objectifs.
 - L'argumentation, le traitement des objections.
 - La négociation pure,
 - La conclusion.

La mise en pratique

- Une série de jeux de rôles en situation de vente/négociation : filmés avec analyse et
- feedback.

APPROCHE PEDAGOGIQUE

Apprendre les techniques de vente à travers la théorie et des exemples concrets
Acquérir l'approche structurée nécessaire pour traiter avec différents interlocuteurs par le biais de jeux de rôle et d'apprentissage expérientiel
Analyse d'exemples de ventes réussies et moins réussies

- Préparation et élaboration des stratégies de vente, et jeux de rôles avec un retour 360° des pairs et de l'animateur



MIEUX VENDRE – PRIX DE LA FORMATION

€700,00€ par participant en groupe inter-entreprises

- Maximum 8 personnes

ou

€ 3 800,00 par groupe en intra-entreprise

- Maximum 10 personnes

* *inter-entreprises* – participants de plusieurs entreprises *intra-entreprise* – tous les participants d'une seule entreprise

*Nos formations professionnelles se déroulent dans nos bureaux ou chez nos clients à Paris.
Les demandes de formations en dehors de la région parisienne sont les bienvenues. Les frais de déplacement et d'hébergement pour les cours en dehors de la région parisienne ne sont pas inclus dans le prix du cours et sont sujets à localisation.*



9 rue Ganneron, 75018 PARIS



+33 1 40 06 03 73



info@ilic-formation.com