

LES TECHNIQUES DE VENTE

Module FC1

OBJECTIFS

1. Identifier les processus
2. Maîtriser des techniques simples et opérationnelles pour réussir vos ventes
3. Intégrer la dimension comportementale dans le processus de vente
4. Gérer les situations commerciales difficiles
5. Gagner en rigueur

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, acheteurs, vendeurs.

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Gagnez avec style, confiance et rigueur



- LES 4 CLÉS DE RÉUSSITE DANS LA VENTE
- L'ANALYSE DES COMPORTEMENTS
- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE
- LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE VENTE
 - La Préparation
 - La Prise de contact
 - La Qualification
 - L'Argumentation
 - Le Traitement des objections
 - La Négociation
 - La Conclusion
- LES COMPORTEMENTS À CHAQUE ÉTAPE DE VENTE
- LA RÈGLE DES 3C EN ENTRETIEN CLIENT
- L'APPROCHE STRATÉGIQUE DES PROJETS COMPLEXES
- LA GESTION DE SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES ET LES PRÉVISIONS DE VENTE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATION

Module FC1/FC2

OBJECTIFS

1. Gagner en rigueur
2. Maîtriser des techniques simples et opérationnelles pour réussir vos ventes et vos négociations
3. Intégrer la dimension comportementale dans le processus de vente et de négociation
4. Gagnez en confiance
5. Gérer des situations commerciales difficiles

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME),
dirigeants, cadres, commerciaux,
acheteurs, vendeurs.

INFORMATIONS

DURÉE : 2 JOURS

PRIX : 900€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Gagnez avec style, confiance et rigueur



- LES 4 CLÉS DE RÉUSSITE DANS LA VENTE
- LES TECHNIQUES D'ANALYSE COMPORTEMENTALE
- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE
- LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE VENTE
- LES COMPORTEMENTS À CHAQUE ÉTAPE DE VENTE
- L'APPROCHE STRATÉGIQUE DES PROJETS COMPLEXES
- LA GESTION DE SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES ET LES PRÉVISIONS DE VENTE
- LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION
- LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION
- LA PRESSION DES PRIX ET LA VALEUR DE L'OFFRE
- LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES PRIX

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

Retrouvez toutes nos formations sur www.adircom.fr ou contactez-nous au 0671952176
nadia.sebati@adircom.fr

LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION

Module FC2

OBJECTIFS

1. Identifier les processus
2. Maîtriser une méthode simple et opérationnelle pour réussir les négociations commerciales
3. Intégrer la dimension comportementale dans le processus de négociation

PUBLIC

Chef d'entreprise, Dirigeants commerciaux,
Cadre commerciaux Acheteurs, Vendeurs

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

*Défendez vos marges et réussissez
vos négociations avec confiance*



- LES PROCESSUS D'ACHAT ET LES PROCESSUS DE VENTE
 - Définition des différentes étapes des processus
 - Vendeur et Acheteur en phase
- LES TECHNIQUES D'ANALYSE COMPOSITEURALE
 - Identifier mes préférences comportementales
 - Observer les comportements des autres
 - Adapter mon comportement pour plus d'efficacité
- LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION
- LA PRÉPARATION DE LA NÉGOCIATION
 - Identifier ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
 - Savoir défendre ses marges
 - Les objectifs et les limites
 - Construire un espace de négociation
- LA PRESSION DES PRIX ET LA VALEUR DE L'OFFRE
 - Le sentiment de culpabilité
 - La pression en interne et en externe
 - La valeur de l'offre
 - Le positionnement de l'offre globale
- LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS SUR LES PRIX
 - Savoir différer la négociation
 - Questionner et valoriser
 - Donner des preuves, des garanties

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

ORGANISER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE D'AFFAIRES

Module FC3

OBJECTIFS

1. Planification de vos actions commerciales prioritaires pour atteindre vos objectifs
2. Réaliser des prévisions de commande, facture, règlement
3. Gagner en rigueur et efficacité

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs, ingénieurs d'affaires, chargés de clientèle

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Planifiez pour atteindre vos objectifs



- LES PROCESSUS D'ACHAT ET DE VENTE, LES MODÈLES DE VENTE
- LES ÉTAPES ET LES STATUTS D'UNE AFFAIRE
- LES INDICATEURS D'ACTIVITÉS ET DE RÉSULTATS COMMERCIAUX
- DIMENSION QUALITATIVE ET QUANTITATIVE DU PORTEFEUILLE D'AFFAIRES
- EQUILIBRE ENTRE PROSPECTION ET SUIVI DES AFFAIRES
- LE PORTEFEUILLE D'AFFAIRES COMME OUTIL DE DÉCISION
- LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

CONSTRUIRE UN PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES EFFICACE

Module FC4

OBJECTIFS

1. Planification de vos actions commerciales pour atteindre vos objectifs
2. Choix des stratégies et actions commerciales prioritaires
3. Gagnez en rigueur et en efficacité

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs.

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Réussissez votre développement



- VOTRE VISION, VOTRE MISSION
- VOS OBJECTIFS À 5/3/1 ANS
- LE CHOIX DES STRATÉGIES COMMERCIALES
- LE CHOIX DES ACTIONS POUR CHAQUE STRATÉGIE PRIORITAIRE
- LES INDICATEURS DE SUCCÈS
- LA PLANIFICATION
- LE BUDGET, LES RESSOURCES
- LA CONSTRUCTION DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES ANNUEL
- LE TABLEAU DE BORD DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue

VENDRE AUX GRANDS COMPTES

Module FC5

OBJECTIFS

1. Développer avec succès des comptes stratégiques
2. Passer du mode coopératif au mode interdépendant et de partenariat
3. Gagner en rigueur et en efficacité

PUBLIC

Créateurs d'entreprises (TPE-PME), dirigeants, cadres, commerciaux, vendeurs.

INFORMATIONS

DURÉE : 1 JOUR

PRIX : 560€ TTC

LIEU : Paris

INTERVENANT :
NADIA SEBATI



PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtrisez et influencez les organisations



- APPROCHE STRATÉGIQUE DES PROJETS COMPLEXES
- LES ACTEURS DES DÉCISIONS
 - Le Chef de Projet
 - Le Client/L'utilisateur
 - L'entreprise réalisatrice
 - Les membres de l'équipe de projet
 - Le commanditaire (financement du projet)
 - Les personnes influentes
 - Le bureau des projets
- LES MOTIVATIONS D'ACHAT
- DÉVELOPPER SON TISSU RELATIONNEL DANS UN COMPTE STRATÉGIQUE
- LES PLANS D'ACTION COURT, MOYEN ET LONG TERME
 - Les objectifs
 - Les stratégies
 - Les actions
 - Les indicateurs de performance
 - Les ressources
 - La planification

La démarche et les méthodes proposées sont décrites en page 21 du catalogue