

Techniques de vente

Toutes les techniques de vente pour une relation commerciale sereine et efficace, illustrées par des situations quotidiennes. À travers 12 épisodes de fiction vivants et ludiques, découvrez ou redécouvrez les meilleures techniques de vente pour progresser dans son activité commerciale et booster son chiffre d'affaires.

Les objectifs pédagogiques

1. Acquérir les bonnes pratiques avant et pendant une visite client.
2. Connaître le style de son client et comment s'y adapter.
3. Connaître les bonnes questions pour approfondir le besoin client.
4. Apprendre à écouter son client pour aller plus loin dans la démarche.

Les épisodes

Épisode 1 :

PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS

50% de la réussite d'un entretien commercial passe par la qualité et la réalité de la préparation. Alors je me prépare sur le fond et aussi sur la forme.

Épisode 2 :

COMMENT FAIRE LE LIEN ENTRE LES CARACTÉRISTIQUES PRODUITS, SES AVANTAGES ET LE BÉNÉFICE CLIENT ?

Je sais que chaque caractéristique peut être déclinée en avantage. À moi de choisir la caractéristique intrinsèque du produit et l'avantage correspondant au SONCAS de mon client.

Épisode 3 :

MON CLIENT A DU STYLE

J'apprends les 4 styles principaux de clients auxquels je peux faire face.

- L'analytique pour qui la précision est essentielle
- Le client expressif qui à l'inverse a besoin d'être surpris
- Le moteur qui est régi par l'efficacité
- L'aimable pour qui la sympathie est primordiale

Grâce à cela, je peux mener mon rendez-vous sereinement.

Épisode 4 :

VOTRE CLIENT EST-IL PRÊT À ACHETER ?

J'apprends à décrypter les 4 principaux gestes non verbaux positifs comme se toucher le lobe de l'oreille, se tapoter le menton avec le pouce, se frotter la paupière et se rapprocher de l'interlocuteur. Mais aussi 2 gestes négatifs, comme se pincer le nez et croiser les bras, qui me permettent de mieux comprendre si mon client est prêt à l'achat.

Épisode 5 :

QUEL EST 'SONCAS' ?

Je mets en place la méthode SONCAS pour détecter les motivations d'achat conscientes et inconscientes du client et construire une argumentation adaptée.

Épisode 6 :

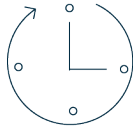
LA VISITE EN MAGASIN

Observer, analyser, se poser des questions, autant de clés pour atteindre mes objectifs de vente. Je connais les modalités du magasin. Je fais une visite complète. J'examine nouveaux produits et concurrents. J'identifie les opportunités. Je valide ou révisé les objectifs.

Épisode 7 :



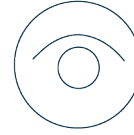
Pré-requis :
aucun



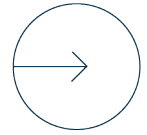
Durée :
70 minutes pour la totalité
de la formation



Prix :
de 100€ à moins de 1€ par
apprenant selon le nombre
d'apprenants / le nombre de



Délai d'accès :
7 jours environ



Contact :
pierre@tootak.fr
ou au (+33) 06 61 65 26 23

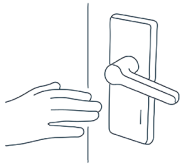
Méthode pédagogique utilisée



Podcast de fiction, enregistré par des acteurs sur la base de scénarios pédagogiques conçus par des scénaristes et des experts. Le programme qui sera écouté sur l'application Tootak par connexion de tous les salariés des sociétés souscriptrices ou sur le LMS des sociétés abonnées.

Ces programmes permettent aux apprenants de se projeter et de mémoriser des situations concrètes et / ou de s'identifier aux personnages mis en scène.

Modalités d'évaluation



Les apprenants répondent à des questionnaires d'évaluation sous forme de QCM à la fin de chaque épisode ou à la fin de la formation complète pour évaluer l'acquisition des compétences au regard des objectifs pédagogiques énoncés.

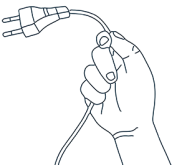
Nous mettons à disposition de nos clients les statistiques de résultats une fois par semaine sur les résultats aux questionnaires d'évaluation, ainsi que sur les taux de connexion, d'écoute complète au niveau national ou par équipe.

Les apprenants peuvent à leur guise...



Télécharger les contenus / Les choisir dans l'ordre qu'ils souhaitent / Répéter les épisodes pour approfondir / Choisir leur moment d'écoute / Apprendre dans les meilleures conditions de concentration puisqu'ils peuvent mettre sur pause et redémarrer l'épisode.

Modalités d'accès



Nos formations sont accessibles à tous, vous pouvez nous contacter à infos@tootak.fr pour tout besoin spécifique, notamment lié à une situation de handicap, pour que nous adaptions la formation.

Le podcast learning by tootak, expertise et passion !

90 000 apprenants dans les LMS clients
9 500 apprenants dans l'application tootak en 2020, 2021, 2022
94 % des programmes entièrement terminés