

# Culture ventes- Niveau 1 les fondamentaux



## Objectifs /Enjeux

**Prendre** connaissance et / ou rappeler les fondamentaux de la vente et de ses techniques.

**Augmenter** l'efficacité commerciale des stagiaires par la prise en main d'outils de technique de ventes ou de psychologie appliquée.



## Public concerné

Négociateurs

## Pré requis

Aucun



## Durée

1 journée ( 9h -12h30/ 13h30 - 17H00)

## Pédagogie

Support PPT/Supports média  
Bilm®

Post-it / Paper board

Alternance de séquences techniques / d'ateliers participatifs et de simulations (sur des exemples pratiques)

## Contenu de la formation

### MATIN

- ✓ **Test de positionnement**
- **Introduction / présentation**
- **Acquisition des objectifs**
  - Outil : Sphère d'influence / sphère de préoccupation
- **Mieux se connaître pour mieux s'adapter au client.**
  - Outil : test d'Hermann simplifié
- **S'adapter pour mieux établir la relation**
  - Outil : H2O, la philosophie de l'eau / Les Mots de vie

### APRES-MIDI

- **Découvrir - Proposer**
  - Outils : Les questions ouvertes selon la trame des « 4 P »
  - Le BAC
  - L'escalier de la vente
- **Les postures – les objections (Première partie : les outils)**
  - Outil : PNL
  - 9 techniques de levée d'objections
- **Conclure !**
  - Outil : 4 techniques de conclusion
- **Le P.A.C.TE. (Plan d'Action à Court Terme)**
- ✓ **Test de validation**