

Organisme de formation n°53 35 06 34 235



TECHNIQUES DE VENTE

115 bd de Metz - 35700 RENNES
02 99 27 41 00 - info@ideis.com
www.ideis.com



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie
d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

TECHNIQUES DE VENTE

FORMATION : CRÉER DE LA VALEUR EN TANT QUE KAM

OBJECTIFS

- Renforcer l'animation transverse en positionnant le KAM comme coordinateur/chef d'orchestre
- Découvrir et comprendre les enjeux des acheteurs
- Faire monter en puissance le pricing
- Renforcer la coopération entre KAM autour de l'atteinte des enjeux

CONTENU

- Le KAM, coordinateur des équipes : comment animer des publics multiples (internes) ?
- Le KAM, Partie prenante du pricing et des techniques de négociation
- Voyage au centre des Achats : les nouvelles techniques d'achat
- La priorisation dans la connaissance des interlocuteurs
- Construction du plan d'action take away
- Le KAM, moteur face aux crises
- Le KAM face aux blocages clients

MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 14 heures
- Pré-requis : autopoositionnement
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

FORMATION : VENDRE AVEC LE PROCESS COMMUNICATION MODEL ®

OBJECTIFS

- Adapter les techniques de vente en fonction des profils de personnalité des prospects
- Pouvoir adapter son approche aux spécificités de chacun des prospects
- Au travers de la grille de lecture du Process Communication Model®, mieux se connaître dans ses postures commerciales, mieux comprendre l'autre et mieux dynamiser la relation commerciale.

CONTENU

- Les 2 concepts originaux du Process Communication Model®
- Les 6 zones de perception et les techniques de vente
- Les besoins psychologiques des prospects
- Les canaux de communication
- La ProcessCommunication dans chaque étape des techniques de vente
- La présentation des 6 types de personnalités en lien avec la vente
- Les caractéristiques
- Les comportements sous stress

MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1950€ HT / jour + ingénierie pédagogique + inventaire PCM
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 14 heures
- Pré-requis : avoir renseigné son inventaire PCM
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

FORMATION : MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE

OBJECTIFS

- Concentrer l'énergie et le temps sur chacune des étapes de la méthode de vente
- Renforcer l'efficacité commerciale par :
 - L'amélioration du taux de transformation,
 - L'augmentation du nombre de convaincus
 - La fidélisation des clients.

CONTENU

Les 10 étapes de la vente :

- Préparer un contact client
- Le sonar d'accroche
- L'apprivoisement
- Le traitement des objections
- La conclusion
- La prise de contact
- La prise de contrôle
- L'écoute active
- L'argumentation et les RFC
- La fidélisation

MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 14 heures
- Pré-requis : autopoositionnement
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

**CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
AU SUJET DE NOS FORMATIONS.**

INFO@IDEIS.COM