

Techniques de vente avancées : diagnostic, proposition, négociation, closing et fidélisation



PUBLIC : Collaborateurs CMA, Conseillers relation client & assistants de Formalités, conseillers



PRÉREQUIS : Maîtrise minimum de l'offre de service et des méthodes de vente



TARIFS

Inter : 700€

Intra : *Contactez-nous, il est possible qu'un formateur soit disponible dans votre région.*



Vous souhaitez adapter ce programme à vos besoins ? Sollicitez-nous.

2 jours (14H) -

Présentiel 100% -

Distanciel 100% ou

Blended

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ **Maîtriser les techniques de vente avancées**
- ✓ **Optimiser sa stratégie de négociation commerciale**
- ✓ **Surmonter les objections complexes et les situations de blocage**
- ✓ **Développer son influence et son impact en situation de vente**
- ✓ **Augmenter la valeur perçue de ses offres et son taux de conversion**

LE PROGRAMME

JOUR 1 MATIN

- Tour de table des enjeux, objectifs et thèmes spécifiques à la session
- Se remémorer les étapes fondamentales du cycle de vente et partager les bonnes pratiques déjà maîtrisées.
- Poser un socle commun avant d'aborder les techniques avancées
- Construire un cas fil rouge



LES + PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie active et inversée
- Entrainement séquencé, avec des modalités de training variées
- Entrainement en situation fictive : simulations ou jeux de rôle qui recréent un contexte métier sécurisé avant la mise en pratique réelle.

APRES-MIDI

- Renforcer la capacité à identifier les leviers de décision et les enjeux stratégiques du client.
- Structurer la découverte au-delà des besoins exprimés.
- Apprendre à bâtir une proposition qui renforce la valeur perçue et anticipe les objections.
- Valoriser l'offre CMA de façon plus stratégique.

**JOUR 2
MATIN**

- Renforcer sa posture de négociateur face aux acheteurs expérimentés.
- Savoir protéger ses marges tout en sécurisant la relation
- Développer l'aisance dans les situations tendues ou les objections multiples.
- Préserver la qualité de la relation commerciale.

APRES-MIDI

- Maîtriser les techniques de closing adaptées aux cycles longs.
- Savoir poser les actes de conclusion de manière naturelle et ferme.
- Installer une démarche proactive de suivi et de fidélisation.
- Développer le portefeuille client par la recommandation.

EVALUATIONS

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont et en aval du parcours de formation
- Plan d'action rédigé et validé par le formateur au terme de chaque formation

Pour toute question concernant la participation de personnes en situation de handicap, contacter directement CMA Académie (coordonnées ci-dessous).