



## Techniques des forces de vente

**Public :** Managers, Commerciaux

**Durée :** 30 Heures

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

Savoir intégrer les étapes du cycle de vente dans la démarche quotidienne.

Etre capable d'utiliser un support papier pour améliorer la connaissance client

- Structurer son argumentation
- Le cycle de vente
- L'investigation
- La grille d'investigation
- L'agence de voyage
- Cas de vente de produit tangible

### PROGRAMME

- **L'ARGUMENTATION**
  - 1- Rappel
  - 2- Comment préparer son argumentation
  - 3- Les différentes façons d'argumenter
- **Synthèse**
- **La grille d'investigation**
- **Les cas difficiles**
  - 1- Qu'est ce qu'une situation difficile ?
  - 2- Jeux de rôle

### AUTRES INFORMATIONS

**Méthode pédagogique** Active

- Alternance entre apports théoriques et mettre en situations filmées.