

## **Décoder les meilleurs techniques de vente**

### **Description**

Un entretien de vente en B2B ne s'improvise pas. Les enjeux financiers qui gravitent autour de celui-ci sont tels qu'il faut maîtriser certaines techniques infaillibles pour réussir la vente qui fera de vous le meilleur vendeur du mois ! Ces techniques sont tout autant capitales pour décoder le langage d'un vendeur et réussir le meilleur achat.

Il ne s'agit pas « simplement » de paraître devant l'acheteur ou le vendeur professionnel pour réussir. On ne s'adresse pas à ce genre de spécialiste comme à n'importe quel interlocuteur.

### **Durée : 2 jours**

### **Programme :**

A. La prospection : On ne décroche pas un entretien de vente professionnel par le pur fruit du hasard. Il faut connaître son marché, identifier la concurrence et savoir se positionner au bon endroit au bon moment. Cela s'apprend !

B. La préparation de l'entretien : On ne rentre pas dans le bureau d'un acheteur « la fleur au fusil ». L'entretien de vente doit être préparé. Comment ? Vous le découvrirez au fur et à mesure de ces 2 jours.

C. Les techniques de vente : C'est bien connu, l'acheteur va tout tenter pour mettre le vendeur en difficulté. Mais pas vous, pas vos élèves ! Après avoir suivi ce module, ceux-ci seront parés à toute éventualité. Ils pourront répondre et rebondir face à toute objection.

D. Le suivi : Vendre, c'est bien mais il FAUT assurer un suivi professionnel. Le commercial est, bien souvent, le seul contact entre le client et l'entreprise. Comme le nom de sa fonction l'indique, il la représente !

**POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS**

**[info@cefomepi.be](mailto:info@cefomepi.be)**