



## TECHNIQUES DE VENTE POUR DES TECHNICIENS

### Objectifs de la formation :

Permettre à des demandeurs d'emploi

### Objectifs pédagogique :

- Mettre en oeuvre les principes fondamentaux d'une attitude commerciale
- Maîtriser l'entretien,
- Faire une démonstration convaincante,
- Construire une réponse technique personnalisée
- Mener une prospection téléphonique efficace
- Définir le plan d'action commercial (ciblage, préparation de dossiers techniques)
- Concevoir l'étude de faisabilité technique et établir le devis
- Négocier avec le client les modalités de la vente, suivre et analyser les résultats

### Public visé :

Demandeur d'emploi

### Pré-requis :

Détenir un bagage technique et souhaiter s'orienter vers le domaine commercial

### Accessibilité handicapé :

Oui

### Modalités d'accès :

ICOP (Information collective de positionnement)  
Test de positionnement et entretien

### Type de formation :

Action d'acquisition de compétences  
Professionnalisation

### Debouchés :

Technico-commercial - Chargé d'affaires

### Passerelle :

Sans

### Durée de la formation :

378 heures

### Dates :

Nous consulter

### Lieu de la formation :

Colmar

essai

### Contenu de la formation :

#### TECHNIQUES DE VENTE B TO B

- La posture commerciale
- La découverte des besoins du client en BTOB
- La préparation personnelle à la négociation
- La tactique de la négociation : Les raisons des 3 rendez vous en BTOB
- Conclure son entretien
- Comprendre son client et ses réticences
- Prévenir les comportements hostiles de son client et y répondre

#### PRESENTER ET NEGOCIER UNE SOLUTION TECHNIQUE

- Les conditions de la préparation à la négociation et à la prospection
- La prospection téléphone pour optimiser ses rendez-vous
- Prospecter physiquement
- La construction d'une solution technique à partir de l'identification des besoins et/ou du projet du prospect
- Le développement et la fidélisation du portefeuille clients

#### PROGRAMME DE FORMATION INDIVIDUALISE

#### STAGE EN ENTREPRISE

### Méthode :

édagogie active et participative - Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques - Exercices d'application avec restitution et commentaire

### Outils :

Supports individuels d'exercices, grilles d'analyse, vidéo, informatique, internet et matériel de démonstration professionnel

### Evaluation :

Evaluation de clôture de formation par une épreuve de résolution d'une étude de cas correspondant à une situation professionnelle

### Validation :

Attestation descriptive de formation

### Financement :

Pôle Emploi

### Coût de la formation :

5670 euros

## INFO +

Pour toute information contactez nous :  
[candidature@filea.eu](mailto:candidature@filea.eu)

maj 21052022