



# SMV

Formation Audit Conseil

# MARKETING - COMMERCIAL

## PERFECTIONNEMENT COMMERCIAL

**DUREE :**  
2 jours

**PUBLIC :**  
Commerciaux  
souhaitant  
améliorer leurs  
performances  
commerciales

**PREREQUIS :**  
Aucun

**MOYENS  
PEDAGOGIQUES :**  
Apports théoriques  
et pratiques, jeux  
de rôles, mise en  
situation issue de  
l'expérience  
Moyens humains :  
formateur expert  
dans le domaine

**NOTRE PLUS  
SMV ACADEMY :**  
Accompagnement  
avant, pendant et  
après la formation  
par nos formateurs.

- 🔍 **INTRODUCTION**
- ▶ Piqûre de rappel sur les techniques de vente
  - ▶ Découvrir les besoins

- 🔍 **METHODE**
- ▶ Créer et structurer son argumentation
  - ▶ Répondre aux objections avec efficacité
  - ▶ Conclure la vente

- 🔍 **PROGRESSION**
- ▶ Analyser sa marge de progression
  - ▶ Communiquer avec son prospect
  - ▶ Développer ses capacités d'écoute et d'observation

- 🔍 **LES OUTILS INCONTOURNABLES**
- ▶ Utiliser efficacement le langage verbal, para-verbal et non verbal
  - ▶ Obtenir la confiance de son interlocuteur
  - ▶ Créer un dialogue constructif

- 🔍 **LES RELATION EMOTIONNELLES**
- ▶ Développer ses aptitudes relationnelles
  - ▶ Gérer ses émotions dans la relation
  - ▶ Tenir compte des émotions de l'autre
  - ▶ Comprendre et se faire comprendre

- 🔍 **STRUCTURER SA PERFORMANCE**
- ▶ Structurer la relation commerciale
  - ▶ Découvrir le style social de son prospect
  - ▶ Identifier les différentes formes de relations
  - ▶ Eviter les relations conflictuelles

• **Evaluation de fin de formation**

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- Connaître les mécaniques d'achat, de vente
- Savoir structurer ses négociations et parer les objectifs

V1. 30/8/2023