

# Argumentaires et techniques de vente - Niveau avancé

Info +

**CURSUS  
COMMERCIAL**

**Formateur :**

Émilie Chales

**Public :**

Tout personnel des OTSI chargé de missions commerciales ayant déjà une pratique de vente en OT

**Durée**

2 jours

**Dates et lieux :**

17 & 18 Octobre 2019

Aix-en-Provence

**Coût pédagogique prévisionnel :**

340€/jour/personne

**Méthodologie :**

**Méthodes pédagogiques :**

- Alternance de méthode active et affirmative

**Modalités pédagogiques :**

- Applications pratiques
- Ateliers et échange de bonnes pratiques entre participants

**Modalités d'évaluation**

- Evaluation formative (applications)
- Remise d'un questionnaire de satisfaction

**Prérequis :**

Posséder des bases de techniques de vente

**Pourquoi suivre cette formation ?**

Les formations commerciales ne peuvent avoir une véritable efficacité que si elles correspondent et sont conçues expressément pour votre culture d'entreprise (Office de Tourisme) et votre secteur d'activité. Cette formation se détache des autres dans le sens où elles vous permettra d'acquérir des techniques de vente poussées mais adaptées à vos métiers et vos structures.

**Objectifs :**

- ▶ Maîtriser les techniques de vente afin d'optimiser les ventes de produits touristiques
- ▶ Argumenter efficacement autour de l'offre de produits packagés
- ▶ Repérer les différents types de clients que l'on va rencontrer et identifier son propre style commercial
- ▶ Adapter l'entretien de vente selon la situation rencontrée : téléphone ou face à face

**Contenu :**

Tour de table des participants :

- Présentation personnelle et professionnelle rapide. Difficultés, freins, rencontrés dans la vente.

Cerner son rôle et sa mission commerciale au sein de l'Office de Tourisme

- Son champ de responsabilité et ses objectifs commerciaux
- Les enjeux de la vente de produits touristiques packagés
- Les différentes cibles de clientèle
  - Individuelle
  - Groupe
  - Professionnelle
- Les différentes situations de vente
  - En face à face
  - Au téléphone

Mieux maîtriser sa communication commerciale

- Repérer les différents styles de clients rencontrés et identifier son propre style commercial
- Les règles de communication commerciale
  - Maîtriser sa communication non verbale
  - Adapter sa communication verbale : l'écoute active, le questionnement et la reformulation

- Attitudes et comportements vendeurs
  - Le vocabulaire, la voix, l'intonation
  - Le comportement convivial

Réussir son entretien de vente : techniques et étapes de la vente

- La prise de contact, l'accueil
- La découverte des besoins
- L'argumentation
- Le traitement des objections
- La conclusion de la vente
- La prise de congé

Outils : sketch, jeux de rôles, quizz, mises en situations filmées