



## ▶▶▶ **Formation vente à domicile - maîtriser les techniques de vente en porte-à-porte (BtoC)**

### Objectifs pédagogiques

Cette formation **Vente à domicile - maîtriser les techniques de vente en porte-à-porte (BtoC)** vous permettra, au travers modules et quiz, d'acquérir ou renforcer sa culture commerciale en BtoC à domicile, de maîtriser toutes les étapes d'un entretien commercial face à face et de construire son argumentaire et appréhender les techniques du traitement des objections

### Temps moyen de formation

24 heures ( 4 jours )

### Système d'évaluation

QCM + Mise en situation

### Niveau de granularisation

5 modules de formations

### Profil des stagiaires

- Tout vendeur souhaitant acquérir ou renforcer sa culture commerciale en BtoC (de professionnel à particulier)

### Prérequis

- Il est recommandé d'exercer une activité commerciale récente pour suivre la formation



## **Détail formation : Formation vente à domicile - maîtriser les techniques de vente en porte-à-porte (BtoC)**

### **Prendre connaissance des différences entre BtoB et BtoC en vente directe**

- Particulier, professionnel, quelle différence ?
- S'informer sur l'évolution du marché du particulier et de la vente aux particuliers

### **Maîtriser les étapes d'une vente chez un particulier ou comment vendre en porte-à-porte**

- S'installer chez un prospect avec méthode
- Créer une ambiance propice à la présentation de son offre et la négociation commerciale
- Premier argumentaire : présenter sa société
- Reconnaître les facteurs d'achat
- Effectuer la découverte en posant les bonnes questions
- Deuxième argumentaire : présenter son produit ou son offre
- Traiter les objections avec méthode
- Conclure la vente ou comment orienter son client vers un closing commercial

### **Mieux communiquer avec un particulier pour mieux (se) vendre**

- Communication orale ou comment communiquer efficacement avec son interlocuteur
- La communication visuelle ou comment rassurer ses prospects

### **Gagner des clients ou élargir son réseau : les méthodes clés**

- Focus sur la prospection terrain
- Intégrer le principe de la recommandation dans votre démarche de vente
- Appréhender le principe de réciprocité

### **Calculer sa performance commerciale avec le Quotient d'Efficacité Commerciale**

10 questions et 10 réponses sur le quotidien des vendeurs itinérants