

# tootak Pro.



Podcasts d'entreprise



## Techniques de vente

.....  
Toutes les techniques de vente pour une relation commerciale sereine et efficace, illustrées par des situations quotidiennes.

A travers 18 épisodes vivant et ludiques à écouter n'importe où et à n'importe quel moment, découvrez ou re-découvrez les meilleures techniques de vente pour progresser dans son activité commerciale et booster son chiffre d'affaire.

Disponible en mode exclusif sur l'application tootak par connexion de tous les salariés des sociétés souscriptrices.

Statistiques disponibles une fois par semaine sur les connexions, écoutes complètes au niveau national ou par équipe.



**CONTACTEZ-NOUS :**

Pierre Denis : pierre.denis@tootak.fr  
06 61 65 26 23 . [www.tootakpro.fr](http://www.tootakpro.fr)



### Épisode 1

#### **PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS**

50% de la réussite d'un rendez-vous commercial passe par sa préparation. Nos conseils pour le préparer efficacement aussi bien sur le fond que sur la forme

### Épisode 2

#### **MON CLIENT A DU STYLE**

Savez-vous qu'il existe 4 styles principaux de clients ? Apprenez à les reconnaître pour mieux communiquer avec chacun d'entre eux et mener sereinement votre rendez-vous

### Épisode 3

#### **LA VISITE EN MAGASIN**

Connaissez-vous les points clés de la visite en magasin ? Observez, analysez, se poser des questions, autant de clés pour atteindre ses objectifs de vente

### Épisode 4

#### **L'ART DE POSER DES QUESTIONS**

Parler peu, écouter, questionner. Les bons vendeurs le savent, savoir poser des questions permet de mieux cerner les besoins du client et d'y répondre de manière pertinente

### Épisode 5

#### **« JE VOUS ÉCOUTE »**

Comment améliorer son écoute pour mieux comprendre et Communiquer efficacement avec son client ?

### Épisode 6

#### **LA MÉTHODE SONCAS**

Mettre en place la méthode SONCAS pour détecter les motivations d'achat conscients et inconscients du client et construire une argumentation adaptée

### Épisode 7

#### **ÊTRE PRO-ACTIF DANS LA VENTE**

Même en situation commerciale, nous n'osons parfois pas demander... Pourquoi cela peut-il arriver à tout le monde et comment lever ses inhibitions ? Nos explications...

### Épisode 8

#### **CONSTRUIRE UNE ARGUMENTATION EFFICACE**

Savoir décliner les caractéristiques de ses solutions en avantages pour construire une argumentation impactante

### Épisode 9

#### **STRUCTURER SA PROPOSITION COMMERCIALE**

Structurer sa proposition permet de construire une argumentation pertinente Et adaptée aux besoins du client. Les différentes étapes...-



### Épisode 10

#### LA VENTE COMPLIQUÉE

Comprendre quand et pourquoi une vente devient complexe et trouver des solutions pour aller au bout de l'argumentation

### Épisode 11

#### DANS LA PEAU DE L'ACHETEUR

Vous êtes-vous déjà réellement mis à la place de l'acheteur ? Nos conseils pour comprendre les problématiques spécifiques de l'acheteur pour mieux communiquer et négocier

### Épisode 12

#### VOTRE CLIENT EST-IL PRÊT A ACHETER ?

Quels sont les principaux signes non verbaux qui vous permettent de comprendre que votre client est prêt à l'achat ?

### Épisode 13

#### LES 6 OBJECTIONS RÉCURRENTES

Savoir répondre aux objections les plus courantes dans la relation commerciale pour une discussion sereine et positive

### Épisode 14

#### LES TECHNIQUES DE RÉPONSES AUX OBJECTIONS

Maîtriser les 4 techniques imparables pour retourner les objections du client

### Épisode 15

#### SAVOIR CONCLURE UNE VENTE

Identifier les différentes étapes pour décrocher rapidement un accord client

### Épisode 16

#### COMMENT FIDÉLISER SON CLIENT

Les leviers principaux pour fidéliser la relation commerciale dans la durée

### Épisode 17

#### LES SECRETS DES MEILLEURS VENDEURS

Connaître les astuces des meilleurs vendeurs pour développer son efficacité commerciale

### Épisode 18

#### LE DÉVELOPPEMENT DE LA COMPÉTENCE COMMERCIALE AU QUOTIDIEN

Comprendre comment s'auto-améliorer au quotidien dans la relation commerciale

---

## VALIDATION DES ACQUIS À L'ISSUE DES ÉPISODES