

PROGRAMME

Formation : Les techniques de vente

 **Durée**
21 Heures



REFERENCES REGLEMENTAIRE :

- Articles L.6353-1 du Code du Travail
- Les C.G.V sont consultable sur notre site internet



PRE-REQUIS :

Aucun Pré-Requis.



PUBLICS CONCERNES :

Tous commerciaux en prise de fonction ou ayant à acquérir les techniques de vente.



DELAIS D'ACCES :

Dates à convenir ensemble, formation disponible toute l'année en présentiel ou distanciel



MODALITES D'ACCES :

L'accès à nos formations peut-être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié.



ACCESSIBILITES :

Les personnes en situation d'handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.



2520€ HT



1 à 8 personnes



Cf. Convention

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Notre objectif est de vous rendre immédiatement opérationnel.

Les apprentis seront capables de :

- Améliorer l'approche du client
- Cibler sa clientèle
- Définir les besoins du client
- Savoir convaincre le client
- Conclure la vente
- Fidélisation du client

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Un intervenant qualifié accompagne les participants pendant toute la durée de la formation. Nous mettons à disposition des ordinateurs, salle de réunion, une imprimante, des supports de cours et un accompagnement informatique :

- Présentation et étude de cas
- Exercices et applications sur des cas concrets
- Participation active
- La pédagogie est adaptée à tous

MODALITES D'EVALUATION

- Test d'entrée en formation
- Feuille de présence
- Évaluation des acquis du stagiaire par mises en situation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de formation

PROGRAMME

Formation : Les techniques de vente

 **Durée**
21 Heures



CONTENUE DE LA FORMATION

❖ CERNER LES ATTENTES CLIENTS ET LE PARCOURS CLIENT

- Comprendre les nouveaux parcours clients
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente

❖ CIBLER SON CLIENT OU PROSPECTR POUR MENER UN RENDEZ-VOUS COMMERCIAL UTILE

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste
- Collecter les informations grâce au digital : web, réseaux sociaux

❖ CONTACTER POUR ENCLANCHER LE DIALOGUE

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
- Créer l'interaction avec le client

❖ CONNAITRE LES BESOINS DU CLIENTS POUR ADAPTER SON OFFRE

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client
- Déterminer les motivations réelles
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques

❖ CONVAINCRE DES BENEFICES DE L'OFFRE POUR PERSUADER D'ACHETER

- Construire et présenter des arguments percutants
- Valoriser son prix
- Répondre en souplesse aux objections du client

❖ CONCLURE LA VENTE POUR EMPORTER LA COMMANDE

- Saisir le bon moment pour conclure
- Engager le client à l'achat

❖ CONSOLIDER LA RELATION POUR MIEUX FIDELISER LE CLIENT

- Poursuivre l'expérience client après la vente
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre

COMPETENCES VISEES :

A l'issue du stage, vous serez capable de :

- Améliorer l'approche du client
- Cerner les besoins du client
- Proposer au client un ou des produits adaptés à sa demande
- Trouver des arguments percutants afin de convaincre le client
- Conclure la vente plus sereinement
- Savoir fidéliser son client
- Mettre en place des outils de fidélisation

PROGRAMME

Formation : Les techniques de vente

