



**DUREE** : 21 heures



**PRIX** : 2520€



**LIEU** : Cf. Convention



**NOMBRES DE PERSONNES** :

1 à 8 personnes



**PUBLICS CONCERNES** :

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



**PRE-REQUIS** :

Aucun Prérequis



**DELAIS D'ACCES** :

Les dates sont à convenir directement avec le centre ou le formateur. Les formations sont disponibles toute l'année en présentiel et/ou distanciel



**REFERENCES REGLEMENTAIRE** :

-Les conditions générales de vente et le règlement intérieur sont consultable sur notre site internet.

-Articles L.6353-1 du Code du Travail



**MODALITES D'ACCES** :

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

Votre CPF est mobilisable pour certaines de nos formations. Les demandeurs d'emploi peuvent aussi avoir accès à nos formations. N'hésitez pas à prendre contact avec nous.



**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.



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Notre objectif est de vous rendre immédiatement opérationnel pour l'utilisation du logiciel. Les stagiaires seront capables 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



### 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 aux adultes



### 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

## CONTENU 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