

VOG consulting

FORMATION TECHNIQUE DE VENTE



DUREE : 7 heures



PRIX : 840€



LIEU : Cf. Convention



NOMBRES DE PERSONNES :

1 à 8 personnes



PUBLICS CONCERNES :

Tous 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
- Cibler sa clientèle
- Définir les besoins 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 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