

Maîtriser les techniques de vente - Les fondamentaux

5-CL-FOND

2 jours (14h)

Formation concourant au développement des compétences.

Action de formation réalisée selon les articles L6313-1 et L6313-2 du code du travail.

Objectifs

Maîtriser toutes les étapes de la préparation à la concrétisation d'une vente. Conduire un entretien de vente avec l'obtention de l'engagement de la part du client à son issue.

Participants

Toute personne amenée à vendre un produit ou service auprès d'entreprises

Prérequis

Pas de pré-requis spécifique

Moyens pédagogiques

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur, Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion, Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle, Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques.

Remise d'un support de cours avec vidéos

Assistance mail et téléphonique d'une durée illimitée sur ce contenu de formation par téléphone au 03 20 41 55 33 ou par mail :

sosformateur@alternative-formation.fr

Moyens techniques

En présentiel : Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard.

En distanciel : Accueil des apprenants en classe virtuelle

Modalité organisation

Horaires – de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Le délai d'accès maximum est de un mois, en nous contactant au 03 20 41 55 33 ou par mail : contact@alternative-formation.fr

Modalité évaluation

Feuille de présence signée en demi-journée, Evaluation des acquis tout au long de la formation, Questionnaire de satisfaction, Certificat de réalisation de formation, Positionnement préalable oral ou écrit, Evaluation formative tout au long de la formation, Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

Modalité distante

Altervisio ou à l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc. un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant, suivez une formation en temps réel uniquement synchrone et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.

Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprise comme en Intra-Entreprise.

L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs, vidéos) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation, certificat) est assuré.

Profil formateur

Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention

Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité.

Accessibilité

Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages. Si vous rencontrez une quelconque difficulté, nous vous remercions de contacter directement Séverine DESWARTE au 03 20 41 55

Maîtriser les techniques de vente - Les fondamentaux

5-CL-FOND

2 jours (14h)

33 ou par mail à sdeswarte@alternative-formation.fr



5, avenue de la Créativité - 59650 Villeneuve d'Ascq
03 20 41 55 33 - contact@alternative-formation.fr
www.alternative-formation.fr

N° Siret : 404 109 308 000 27 - N° de déclaration d'activité : 31 59 0 3765 59

Programme de cours

Etapes de la préparation d'un entretien de vente

- Ouverture
- Découverte
- Argumentation
- Concrétisation

Comprendre et analyser les besoins de vos clients

- Techniques de questionnement
- Notion d'écoute active, d'empathie
- Identification des zones probables d'insatisfaction
- Faire s'exprimer son client en fin d'analyse sur ses attentes

Elaborer un argumentaire de vente

- Argumenter en fonction du profil et des attentes du client
- Argumenter en termes de caractéristiques/avantages et bénéfices

Traiter les objections

- Identifier et traiter les objections en fonction de leur nature
- Utiliser les différentes techniques de closing pour inciter le client à l'engagement