

FORMATION :

Méthodes et techniques de vente

Dates	Selon vos disponibilités	Durée	5 jours - 40 heures
Horaires	08h-12h // 14h-18h	Lieu	En intra au sein de vos locaux ou au sein de notre OF
Public concerné :	Toute personne amenée à prospection et négocier	Pré requis	Aucun
Tarif total	1625€ net de toute taxe/participant	Nombre de participants*	De 4 à 8 participants selon vos besoins

Nature de l'action de formation : Acquisition de compétences

Date limite d'inscription : 10 jours avant le démarrage

Modalités : formation intra en présentiel collectif

*A définir selon les mesures en vigueur à la date de signature de la convention de formation.

Objectif global de formation :	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir des bases commerciales en bureautique
Objectifs pédagogiques :	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les étapes d'un cycle de vente - Définir une organisation efficiente - Réaliser une prospection téléphonique et physique - Connaître l'ensemble des techniques et des outils pour conduire efficacement un entretien de vente - Développer ses performances commerciales en optimisant toutes les étapes de vente

Programme de la formation :

Module 1 : Organisation – Plan d'action – Action	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre une organisation optimale • Prospective physiquement • Prospective par téléphone • Créer un pitch percutant • Savoir identifier et répondre aux objections • Travailler en mode coopératif : synergie commerciale
Module 2 : Méthodes et techniques commerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les différences de la concurrence • Maîtriser les formules de calcul • Bien connaître un prospect ou client pour créer des ventes additionnelles • Présenter et valoriser son offre

- Répondre aux objections et négocier
- Défendre son prix et conclure une vente

Méthodes pédagogiques, et moyens techniques et d'encadrement :

- Apports méthodologiques et théoriques
- Méthode expositive, démonstrative, interrogative, expérimentuelle
- Pédagogie participative
- Tours de table, études de cas concrets, mises en situation, exercices et cas pratiques, quizz, diaporama vidéoprojeté, documentation technique, paper board

Modalités d'évaluation :

Des acquis de la formation :

- Contrôle de connaissances en fin de formation : Exercices et cas pratiques, mises en situation ou quizz
- A froid (M+3)

De la satisfaction des stagiaires : questionnaire de satisfaction

Sanctions de la formation :

- Feuilles de présence
- Certificat de réalisation de formation
- Attestation des acquis de la formation

Sophie DUDIT

15 ans d'expérience dans les domaines suivants : développement, commercial/organisation/technique commerciale, puis directrice commerciale

Formatrice :

Contact :

eheformation@espacehandicapemploi.fr - Carole DEBOVE : 05.62.61.56.99

Si vous êtes en situation de handicap, merci de contacter notre Référente Handicap, Carole DEBOVE au 05.62.61.56.99 afin d'étudier les aménagements compensatoires adéquats.

Modalités d'inscription à la formation : nous contacter