

## FORMATION : Méthodes et techniques de vente

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

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

### Programme de la formation :

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

- 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, expérientielle
- 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

**Formatrice :**

**Sophie DUDIT**

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

Contact :

[ehformation@espacehandicapemploi.fr](mailto:ehformation@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