

Perfectionner ses techniques de vente

23 mars 2021

Durée : 14 heures – 2 jours

Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux.

Pré requis

- Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maîtriser les bonnes pratiques de la communication et des techniques de vente modernes.
- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

1 - La phase de préparation à la vente

Connaître les phases et préparer un entretien de vente, les différentes postures.

2 - Se présenter : la prise de contact

Les techniques pour se présenter, les attitudes de communication.

3 - Découvrir les besoins du client

- Préparer une trame de questions clés.
- Analyser les différents leviers de motivation, reformulation des besoins.

4 - Argumenter et convaincre son client

Démontrer l'adéquation de la solution au besoin, se différencier de la concurrence, utiliser SONCAS, CAB.

5 - Traiter les objections et négocier

Transformer une objection en élément positif, anticiper les objections, techniques de négociation efficace.

6 - Conclure l'entretien et signer

Amener le client à la prise de décision, obtenir un engagement et signer.

ORGANISATION

Formateur pressenti

Rodolphe a occupé pendant plus de 10 ans des fonctions de chef de projet digital/marketing & de responsable Webmarketing Formateur en marketing digital depuis 2019 à la Réunion.

Titulaire d'un :

- MASTER 2 MARKETING & TIC – Université d'Angers - Spécialisation en marketing digital (webmarketing)
- MASTER 1 MANAGEMENT DES ENTREPRISES – Angers - Marketing, communication, stratégie de marque, vente

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé du pack Office et du logiciel EBP Paie
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation (envoi par mail)

Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

Modalités d'évaluation

- **Avant la formation :**

Inter / Intra : Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise

Intra : Réunion de cadrage avec le commanditaire, Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise.

- **Pendant la formation :**

Questionnement tout au long de la formation

Bilan commun le dernier jour

Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en situation pour mesurer l'atteinte des objectifs

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

- **Après la formation :**

Evaluation à froid dans les 3 à 6 mois qui suivent la formation

Délai d'accès à la formation :

Inscription toute l'année

Validation de la session : A l'issue du stage, l'organisme de formation fournira au stagiaire une attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la session

Limite d'effectif

Minimum : 4 personnes - Maximum : 8 personnes.

Prix indicatif par stagiaire : 1 140 € (net de taxes) soit 570 € par personne et par jour

Prix intra : nous consulter

Accessibilité :

Notre service administratif met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée en cas de handicap.

En cas de PMR, par exemple, les cours se déroulent auprès d'un centre d'affaire ou d'un hôtel permettant l'accessibilité.

Indicateur(s) de résultat :

Taux de satisfaction : NC

Modalités d'inscription & informations

- mail : info@azotformation.com

- tél : 02 62 74 66 52



Nos prochaines sessions INTER et INTRA 2021 : nous consulter