

Référence	5-CL-FOND
Durée	2 jours (14 heures)
Éligible CPF	NON
Mise à jour	27/11/2023

Maîtriser les techniques de vente - Les fondamentaux



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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



PUBLIC CONCERNE

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



PREREQUIS

Pas de pré-requis spécifique



MOYENS PEDAGOGIQUES

- 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.



MODALITES D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- Attestation de stage à chaque apprenant,
- 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



MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée à minima d'un vidéo projecteur et d'un tableau blanc et/ou paperboard.

Pour les formations nécessitant un ordinateur, un PC est mis à disposition de chaque participant.



MOYENS TECHNIQUES EN DISTANCIEL

A l'aide d'un logiciel (Teams, Zoom...), d'un micro et éventuellement d'une caméra les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.

Sessions organisées en inter comme en intra entreprise.

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

Pour toute question avant et pendant le parcours, assistance technique à disposition au 04 67 13 45 45.



ORGANISATION

Délai d'accès : 5 jours ouvrés
(délai variable en fonction du financeur)

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h



ACCESSIBILITE

Les personnes en situation d'handicap sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Pour tout renseignement, notre référent handicap reste à votre disposition : mteyssedou@ait.fr



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.



CERTIFICATION POSSIBLE

Aucune

Maîtriser les techniques de vente - Les fondamentaux

ETAPES DE LA PREPARATION 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