



NIVEAU :
INITIATION



4 JOURS | 28 H



PUBLIC

Toute personne souhaitant acquérir les techniques de vente.

MÉTIERS

Directeur, Manager, Conseiller de vente, Commerciale, Responsable de la relation clients, Acheteur...

Techniques de vente

Prix :
Contactez-nous



OBJECTIFS

Modalités d'accès : après un premier entretien téléphonique permettant de déterminer les attentes et le niveau d'entrée. Démarrage de la formation au minimum 7 jours après accord des parties et selon les délais imposés par votre organisme de financement.

Cette formation a pour but d'intégrer les techniques de vente nécessaires au développement commercial d'une entreprise. De la démarche à la fidélisation du client, vous allez voir les différentes étapes qui permettent d'adopter la meilleure posture commerciale.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis nécessaire.

PÉDAGOGIE

Le formateur confirmé en management alterne entre méthode démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Validation régulière des acquis avec des études de cas, des quiz.

REMIS AU STAGIAIRE

Support de cours PDF
Ressources en ligne
Fichiers d'exercices

MOYENS MATÉRIELS

Logiciel visio-conférence -
Tableau blanc virtuel - Ecran partagé - Google Drive
Ordinateur Fourni

Formation Présentiel

1er jour : 7h

- Cerner les attentes du client
- S'adapter aux différents types de clients (B to B et B to C)
- Intégrer les étapes du processus de vente

2eme jour : 7h

- Comprendre son marché et adapter son offre à sa clientèle
- Fixer des objectifs commerciaux à atteindre
- Collecter des informations en amont afin de mettre en place une stratégie commerciale
- Web et réseaux sociaux

3eme jour : 7h

- Mettre en place une prise de contact positive
- Apprendre à susciter l'intérêt
- Adapter et élargir son offre
- Techniques de vente

4eme jour : 7h

- Objections commerciales
- Construire un argumentaire autour de la vente
- Apprendre à conclure la vente au bon moment
- Engager le client à l'achat
- Verrouiller la vente via des engagements
- Assurer le suivi après la vente
- Rester dans le paysage afin de fidéliser (newsletter, cadeaux...)
- Proposer des offres commerciales (réductions, parrainage...)

CONTENU

FINANCEMENT

Personnel

Formations accessibles aux PSH.

Contactez le référent handicap de BELFORMATION

Monsieur Sebbah : Jeremy.sebbah@belformation.fr | 06.75.78.12.59

VALIDATION

- Attestation de formation

CONTACT

BELFORMATION

Lieu de formation : Inter / Intra-entreprise | Tel : 01 77 37 80 24

APE 8559A | SIRET 811 531 888 00022 | Fax : 09 72 25 10 08

Jeremy Sebbah Responsable Administratif | Raphael Assouline Responsable Pédagogique

<https://www.belformation.fr/> | contact@belformation.fr



BELFORMATION

23/02/24