



FORMATION FORCE DE VENTE

DURÉE**14 heures****TARIF****395 € TTC****FORMATEUR****Yoann Gimbres****PUBLIC CONCERNÉ**

Ouvert à tous

PRÉ-REQUIS

- En cas de handicap léger ou lourd, nous contacter pour évaluer la faisabilité de la formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les différentes étapes d'une vente réussie - Savoir établir la prise de contact avec le client
- Analyser les besoins du client
- Produire un argumentaire de vente ciblé
- Finaliser la vente
- Maintenir la relation commerciale après la vente

PROGRAMME

- Attentes et objectifs de chaque participant
- Découverte et apprentissage de méthodes de vente
- Le processus de vente de A à Z
- Ateliers et mise en situation pratique
- Relation commerciale après une vente + accompagnement du client

MOYENS**Pédagogiques**

Des moyens pédagogiques et techniques variés sont mis en œuvre pour chacun des participants (salle de formation, manuel de formation, matériel informatique etc.). Nos formateurs sont des professionnels spécialistes de la formation, reconnus pour leur savoir et leur pédagogie

D'exécution

Alternance d'exercices pratiques et théoriques en présentiel.

Suivi de l'exécution de l'action

- Fiche d'émargement au début de chaque demi-journée
- Attestation de présence

Évaluation et certification

- Validation de ce module par la réussite de plusieurs étapes à réaliser post formation.
- Remise d'un certificat de réussite en fin de formation



FORMATION FORCE DE VENTE

DURÉE
14 heures

FORMATEUR
Yoann Gimbres

PRÉ-REQUIS
AUCUN

JOUR 1

Accueil des participants et présentation des 2 jours de formation

- 9h00 - Mise en place de la journée de formation + émargement des participants
- 9h15 - Brainstorming: Les 7 étapes d'une vente réussie ?
- 10h15 - Les règles de la prise de contact et de l'accueil clientèle
- 11h00 - Analyser les besoins de son client
- 12h00 - Pause déjeuner
- 13h00 - L'argumentaire
- 15h00 - La reformulation des objections commerciales
- 17h00 - Fin de la 1ère journée de formation

JOUR 2

- 9h00 - Accueil et mise en place
- 9h15 - L'étape de la négociation
- 11h00 - Conclure la vente
- 12h00 - Pause déjeuner
- 13h00 - Le maintien de la relation commerciale
- 15h00 - Construction d'un guide de vente
- 16h30 - Recap & feedback
- 17h00 - Fin de la 2ème journée de formation