



Points forts : Atelier de pratiques professionnelles avec mise en situation de travail + Tutos

Techniques de vente & Négociation cycle court

Introduction aux Techniques de vente

Objectifs de la formation

- Donner les clés d'une négociation BtoB-BtoC réussie, en utilisant les Techniques de ventes
- Visualiser, comprendre, et maîtriser le processus de vente
- Comprendre les enjeux et les règles de la négociation
- Développer une culture et posture de vendeur éthique et légitime
- Savoir utiliser les réseaux sociaux pour booster ses ventes

Objectifs opérationnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Acquérir les bonnes pratiques de la démarche commerciale, et de l'entretien de vente

Programme de la formation

Séance 1 (7 heures)

- Accueil et présentation du métier de Négociateur
- La préparation : mentale, matérielle, cognitive, et physique
- La prise de contact : L'élocution, la règle des 4X20, le pitch, A.I.D.A
- La découverte : Pratique de l'écoute active, déterminer les besoins, les motivations et les freins
- La compréhension et la reformulation
- L'argumentation : La méthode CAPB/SONCAS
- La réponse aux objections, les signaux d'achats
- La conclusion : Récapituler tous les avantages que présente l'offre, et les bénéfices, aider le client à s'engager, le rassurer
- La prise de congé, le suivi client

Public :

Toutes personnes souhaitant avoir un aperçu précis du métier de vendeur, et acquérir les bons réflexes en entretien de vente

Personnes à mobilité réduite :

Merci de prendre contact avec l'organisme afin de préciser les besoins d'accessibilité

Pré-requis :

Disposer d'une pratique professionnelle dans des fonctions de vendeur/vendeuse

Conditions :

Étude dossier du candidat et qualification et positionnement stagiaire

Durée :

1 jour (7 heures)

Lieux :

Haut de France et IDF. Autre région ou pays à définir

Attestation :

Attestation de formation délivrée à l'issue de la formation

TARIF 2019/2020

INTER : 800 € + repas 20 €/J (mini 5 participants)
INTRA : 1500 € (maxi 10 participants)

Information et inscription

Tél. 07 78 24 11 44
gosan@outlook.fr

Cette formation fait l'objet d'une évaluation de la satisfaction par le public accueilli

Méthode d'évaluation

Oral, étude de cas, et QCM

Intervenants

Cette formation est animée par un spécialiste de la vente, prospection et négociation

Moyens matériels

Salle de formation équipée, tableau blanc, paper board, vidéo projecteur, caméra

Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, cours, cas pratiques, jeux de rôle, mise en commun des expériences de chacun. Prise en compte de la situation des stagiaires lors de la qualification

Financement

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge (CPF, CIF, AGEFIPH, CSP, Plan de sauvegarde de l'emploi, OPCO, etc.)

