

Techniques de vente : les fondamentaux

2 jours - 12H00/ PRIX : 980 €

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce module de formation Techniques de vente : les fondamentaux - 1^{er} niveau" destinés aux commerciaux juniors ou aux débutants, permettra aux participants d'être rapidement à l'aise lors d'un contact avec un client. Vous allez acquérir des outils, des méthodes de vente et un savoir-faire afin de pouvoir concentrer vos efforts et votre talent pour conclure plus de ventes avec succès:

- Définir les bases et les enjeux de l'action commerciale
- Avoir une argumentation adaptée à chaque client
- Réaliser une campagne de prospection téléphonique
- Présenter et défendre son prix
- Apprendre à traiter les objections du client
- Conclure une vente et prendre congé
- S'assurer du suivi de la vente et de l'après-vente

CONTENU DE LA FORMATION

- Les bases et les enjeux de l'action commerciale
- Importance de l'approche commerciale pour l'entreprise et pour le vendeur
- La vente : un acte de communication (Identifier son style de communication)
- Différence entre argument, argumentaire et argumentation
- Préparer la prospection téléphonique
- Les étapes d'une prospection réussie
- Répondre aux différentes objections et apporter des arguments positifs et concrets
- Être capable de conclure et fidéliser ses client(e)s
- Suivre la relation commerciale et être force de proposition

MÉTHODE D'ÉVALUATION

Des apports théoriques, didactiques appuyés par de nombreux exercices pratiques permettant aux gestionnaires de se familiariser avec les techniques et outils présentés. Evaluations par Autodiagnostic, Quizz, QCM l'objectif est d'évaluer les acquis du (et/ou de la) stagiaire tout au long de la formation. En cours de formation, par des productions, et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation.



PUBLIC

Cette formation s'adresse à des commerciaux juniors qui débutent dans leur activité et aux personnes qui doivent prendre en charge des fonctions commerciales (commercial, technico-commercial ou ingénieur commercial)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour participer à cette formation

Positionnement : Entretien téléphonique, évaluation des attentes et de vos besoins

METHODE PÉDAGOGIQUE

Formation délivrée en présentiel ou distanciel (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le/La formateur(ice) alterne entre méthode démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

Connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif. Pour le distanciel possibilité de formation synchrone et/ou asynchrone avec notre plateforme ELEA by GP Formations

Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices

Le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

MODALITÉS D'ACCÈS

Accessible à toute personne en situation de handicap.

Pour de plus amples renseignements contactez notre référente handicap : contact.gpformations@gmail.com

Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.

DUREE

2 journées de 6h en distanciel et/ou en présentiel sur demande

Durée totale de la formation 12 heures

