



Organisme de formation référencé Datadock

Les techniques de vente

Objectifs de la formation :

Maîtriser les différentes étapes du processus de vente. Savoir reconnaître son interlocuteur pour vendre efficacement.

Pré-requis :

Néant

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

En amont de la formation :

Si besoin, nous auditions les stagiaires afin de constituer des groupes homogènes

Dans le cadre de session intra entreprise, les formateurs adaptent les programmes et animent des formations spécifiques sur site afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Pour un bon suivi du stage, le stagiaire dispose d'un ou plusieurs supports de cours.

Après le stage :

Le stagiaire dispose d'une évaluation globale du stage.

Les formateurs partagent leurs expériences dans un but d'amélioration continue.

Modalités d'évaluation :

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

Moyens techniques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Public :

Commerciaux sédentaires, Commerciaux terrains, Chargés d'affaires.

Durée :

1 jour

Référence :

COM-LES-0284

Type de formation :

Formation qualifiante

Programme de la formation

1. Maîtriser les différentes étapes du processus de vente
2. Définition de la vente
3. L'identification de son client
4. Le barrage secrétaire
5. La découverte des besoins
6. La reformulation
7. Le traitement des objections
8. La clôture de l'entretien
9. Savoir reconnaître son interlocuteur pour vendre efficacement
10. Mise en situation pour se mettre en condition