

LES TECHNIQUES DE VENTE

Public visé : Tout public : salariés, TNS, demandeurs d'emploi, tout âge. Cette formation peut recevoir une mixité de publics. Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant maîtriser les techniques commerciales de base.

Prérequis : Aucun prérequis, pas de niveau obligatoire pour l'entrée en formation.

Accessibilité : Formation accessible aux personnes à mobilité réduite. Pour les personnes en situation de handicap, merci de prendre contact directement avec l'organisme de formation.

Possibilités de financement : Plan de formation entreprise, financement personnel, fonds propres entreprise.

Durée de la formation : 21 heures

Délai d'accès : Voir délai d'accès sur notre site internet : <https://www.mpact-formation.com/se-former/vente/>

Modalités d'intervention : Formation en présentiel - Inter ou Intra entreprise - Individuelle ou en Groupe de 3 à 10 personnes

Intervenante : PENNACCHIO Marlène, formatrice et coach professionnelle certifiée, spécialisée en techniques de communication, vente et management. Plus de 6 ans d'animation - Bac +3 Management commercial

Lieu de réalisation : En centre au 400 Avenue du Passe Temps 13400 AUBAGNE ou sur site



LES TECHNIQUES DE VENTE

Objectif de la formation : Acquérir les compétences commerciales de base et savoir utiliser les techniques de vente.

Objectifs pédagogiques : A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Maîtriser les bases des techniques commerciales pour gérer efficacement son métier de commercial
- Connaître les techniques de vente, savoir les appliquer, savoir s'organiser
- Connaître les stratégies et techniques de prospection

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Animation participative et par l'expérimentation, basée sur les attentes des stagiaires et les principes de l'andragogie
- Explication théorique et méthode de travail
- Alternance d'exposés théoriques et de mises en situation et cas pratiques par des simulations d'entretien
- Mise en scène : utilisation de jeux de rôle en situation de négociation commerciale
- Remise au stagiaire d'un support pédagogique
- Outils pédagogiques : Tableau blanc - Ordinateur portable - Paperboard - Diaporama - Vidéo projecteur

Modalités de suivi et d'évaluation :

- Évaluation réalisée à l'issue de chaque séance afin de déterminer la progression et les axes d'amélioration
- Questionnaire d'évaluation des notions abordées à l'issue de la formation
- Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire mentionnant les résultats de l'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction à chaud

LES TECHNIQUES DE VENTE

Contenu de la formation :

Journée 1

1/ Être capable de construire un plan de prospection rigoureux

Élaborer une liste des clients potentiels

Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre RDV

Suivre régulièrement les prospects

2/ Préparer la prospection

Définir les objectifs, les cibles, les marchés

Rechercher les prospects (fichiers...)

Préparer votre argumentaire

Méthodes pédagogiques : Cas pratique et exemples

Journée 2

3/ Connaître les stratégies de prospection

Aller vers le prospect : le mailing, le téléphone, la prospection directe, l'Internet

Faire venir le prospect : les salons professionnels, les réunions prospects, les VIP

4/ Maîtriser la prospection téléphonique

Découvrir les clés de la communication téléphonique

Prendre RDV : techniques et méthodes

Construire la phrase d'accroche

Passer les barrages secrétaires

Répondre aux objections : prix - disponibilité - qualités - délais...

Savoir conclure positivement

Méthodes pédagogiques : Démonstrations par des scénarios de prospection téléphonique

Mini scénarios avec évaluation des différentes communications

Journée 3

5/ Maîtriser la prospection physique

Identifier les principes de la communication : PNL et AT

Découvrir la technique des 4C : Connaître, Communiquer,

Convaincre, Conclure

Méthodes pédagogiques : Mise en situation par des entretiens de vente