



AMÉLIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

Site de formation continue – Eure-et-Loir
Rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants,), conjoint, salarié, ...

Prérequis :

- Aucun prérequis

Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires
- A déterminer si formation intra-entreprise

Dates :

- 17-18 et 24/04 ou 27-28/11 et 04/12
- Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise

Durée :

- 3 jours
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarif :

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**
210 euros, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

• Tarif (journalier) autres publics :

210 euros, prise en charge possible de la formation selon statut.

Contactez votre conseiller.

Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel ou distanciel.

• **Tarifs préférentiels**, pour certaines de nos formations, si financement par le compte personnel de formation :

<https://www.moncompteformation.gouv.fr>

Objectif général

- ✓ Booster son activité en améliorant ses performances commerciales

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- ✓ Déroulé une argumentation percutante
- ✓ Apprendre à répondre aux objections des clients pour convaincre
- ✓ Préparer sa négociation et définir son objectif
- ✓ Conclure : travailler le closing, la vente additionnelle, le verrouillage et la prise de congés

Programme

- ✓ **La démarche commerciale**
Les étapes et les techniques clés de la vente
Construire un binôme efficace avec le vendeur
Comprendre les enjeux de la relation et décrypter les comportements efficaces/refuges
- ✓ **Les techniques de questionnaire pour comprendre les besoins du client**
Obtenir les informations utiles
L'art de questionner
- ✓ **Argumenter et convaincre**
Traduire un avantage en bénéfice pour le client
Conseils pour une argumentation percutante
- ✓ **Faire face aux objections**
Eviter les situations de blocage grâce à l'empathie

- ✓ **Conclure la vente**
Répondre aux exigences du client
Les concessions et contreparties possibles
- ✓ **Les spécificités de la vente par téléphone**
Les règles d'or de la communication par téléphone
Astuces pour conclure l'entretien

Formateur

- ✓ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

Méthodes et moyens pédagogiques

- ✓ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

Documents remis

- ✓ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- ✓ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ✓ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ✓ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ✓ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de la satisfaction des stagiaires

- ✓ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

Évaluation des acquis de la formation

- ✓ A la fin de la formation, une **attestation de capacité** qui mesure l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capables de » est remise au participant. Elle mesure les capacités développées en formation qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise.
- ✓ Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi post formation

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour accompagner la mise en place des outils et méthodes étudiés
- ✓ Devis sur demande

Bilan pédagogique du stage

- ✓ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

Renseignements et inscription :

Votre contact formation : Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Murielle BABOUIN – 02 36 25 31 05 – mbabouin@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Site de formation :

Adresse : rue Charles Isidore Douin – CS 30819 – 28008 Chartres cedex

N° de téléphone : 02 36 25 31 05

E-mail : formation-continue.28@cma-cvl.fr