



AMELIORER SES TECHNIQUES DE VENTE

Site de formation continue – Loir-et-Cher
16 rue de la Vallée Maillard - 41018 Blois cedex

Public concerné :

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

Prérequis :

- Aucun prérequis

Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires

Dates :

A définir

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>

- **Tarif intra entreprise** : Sur demande

Objectif général

- ✓ S'approprier les techniques de vente pour conforter sa négociation commerciale

Objectifs pédagogiques

- ✓ Identifier les attentes des clients et les comportements d'achat
- ✓ Apprendre à répondre aux objections des clients
- ✓ Dérouler une argumentation percutante
- ✓ Préparer sa négociation et définir son objectif pour convaincre
- ✓ 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 questionnement pour comprendre les besoins et connaître les motivations du client (technique de l'entonnoir)

- Obtenir les informations utiles
- L'art de questionner

✓ Argumenter et convaincre

- Traduire un avantage en bénéfice client
- Conseils pour une argumentation percutante

- ✓ **Faire face aux objections (outil CAB)**
 - Eviter les situations de blocages 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
 - Trucs et astuces pour conclure l'entretien
- ✓ **Rédiger et suivre une offre/une proposition**
 - Conseils pour être attractif et valoriser le client
 - Les clés pour susciter l'intérêt et favoriser la lecture
 - Trucs et astuces pour conclure l'entretien
- ✓ **Relancer avec efficacité**
 - Organiser et planifier ses relances
 - Acquérir les bonnes pratiques de relance et fidélisation par téléphone

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 vous aider à mettre en place les outils et les 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 : Isabelle AUTRET – 02 54 44 65 67 – iautret@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Déborah PERE – 02 54 44 65 68 – dpere@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 : 16 rue de la Vallée Maillard - 41018 Blois cedex

N° de téléphone : 02 54 44 65 67

E-mail : formation-continue.41@cma-cvl.fr