



BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- . IDENTIFIER LES ÉTAPES DE LA VENTE
- . RECONNAITRE LES BESOINS DU CLIENT
- . SAVOIR ARGUMENTER ET CONTRER LES OBJECTIONS
- . ANNONCER LE PRIX ET CONCLURE LA VENTE
- .

CONT

A

B

C

D

PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse à tout gérant d'entreprise ou salarié d'entreprise qui souhaite gérer la conception d'un événement professionnel en toute sérénité de son choix jusqu'à sa réalisation.

PRE-REQUIS

Cette formation intègre des notions de bases dans la spécialité, il n'y a pas de pré-requis particulier. Un questionnaire de positionnement aura lieu avant le début de la formation dans le but d'adapter le rythme, le contenu et les exercices pratiques associés.

Le matériel requis : un ordinateur (avec son chargeur)

DUREE ET ORGANISATION

La formation s'organise en 2 sessions pour une durée totale de 8h. L'effectif de stagiaires est basé sur un format de 1 à 8 personnes maximum. La formation se déroule en présentiel. Suivant le cas de figure, elle peut avoir lieu dans l'entreprise ou dans une salle formation prévue à cet effet.

MODALITES PEDAGOGIQUES

La méthode pédagogique utilisée dans cette formation se déroule avec une alternance d'écoute active, de pratique à l'oral et d'exercices pratiques. Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices...)

SUIVI ET EVALUATION

A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de stage et des supports de cours (papier ou numérique).

Un questionnaire fera l'objet d'une évaluation à chaud sur le déroulement de la formation (locaux, formateur, supports utilisés...). Le suivi post-formation est effectué via un formulaire disponible en ligne.

L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire de Quiz et d'exercices pratiques ou de contrôle continu.

ENCADREMENT

La formation sera assurée sous le contrôle de Florian JAMIN, diplômé en COMMERCE, et disposant de 15 ans d'expérience dans son domaine.

**DATES ET LIEU DE FORMATION :**

Communiqués sur la convention de formation



Durée : 8H



Groupe : 1 à 8 max

**CONTACT**

Fanny LE SAUX

06 95 15 82 41

laptitecomdefanny@gmail.com

MAINTENIR LES TECHNIQUES DE VENTE

TENU DE LA FORMATION

IDENTIFIER LES ÉTAPES DE LA VENTE

Reconstituer les étapes de la vente

Expliquer l'importance de l'accueil et de la prise de contact

RECONNAITRE LES BESOINS DU CLIENT

Recenser les motivations et les freins

Reconnaître les mobiles d'achat SONCAS grâce au questionnement et à la reformulation

SAVOIR ARGUMENTER ET CONTRER LES OBJECTIONS

Reconnaître la méthode CAP : Caractéristiques, Avantage, Preuve

Reconnaître les techniques de réfutation des objections

SAVOIR ARGUMENTER ET CONTRER LES OBJECTIONS

Utiliser un vocabulaire adapté pour annoncer le prix

Identifier les signaux d'achat et conclure la vente