

Techniques de vente – développer son efficacité commerciale

Objectifs pédagogiques

Développer son état d'esprit commercial et son efficacité
Bien organiser ses contacts
Identifier ses postures et comportements utiles
Gérer les différentes parties
Suivre son action commerciale pour aboutir à la conclusion du contrat

Public visé

Commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico - commerciaux, faisant de la vente, qui souhaitent se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

Prérequis

Avoir quelques notions dans le domaine de la vente.

Modalités pratiques

Durée : 4 jours (28h)

Modalités : Présentiel

Délais d'accès : Le délai d'accès entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est en moyenne d'un mois.

Lieux de formation : 25 Allée Rose Dieng-Kuntz 75019 Paris / Sur site

Nombre de participants : 4 à 10

Modalités de financement

La formation peut être financée par différents dispositifs, selon la situation du bénéficiaire :

- OPCO
- FRANCE TRAVAIL

Conditions d'annulation

En cas d'annulation par le client, les dispositions suivantes s'appliquent :

Annulation ou report intervenant 3 jours calendaires avant le début du stage : les frais de participation au stage seront intégralement facturés.

Annulation ou report intervenant entre 4 et 10 jours calendaires avant le début du stage : les frais de participation au stage seront facturés à hauteur de 50 %.

Techniques de vente – développer son efficacité commerciale

Programme détaillé

Introduction : mieux comprendre ses perspectives du métier

- Être vendeur
- Introduction : mieux comprendre ses perspectives du métier
- La vente : un état d'esprit et ses attitudes

La prospection

- Objectifs : Identifier ses cibles
- Définir sa méthode de prospection
- Construire son fichier
- Concevoir son message

Le processus de vente

- Préparation de l'entretien
- Approche
- Identification des besoins du client
- Argumentation
- Traitement des objections (questions ouvertes)
- Conclusion de la journée

Méthodes mobilisées

Méthodes pédagogiques et évaluation

Les méthodes pédagogiques mobilisées peuvent inclure :

- Apports théoriques courts, illustrés d'exemples concrets.
- Exercices pratiques, mises en situation et jeux de rôle.
- Études de cas réels issus de l'expérience de participants.
- Webi-minaire interactif possible (questions/réponses, scénario DRH – RQTH).
- Support pédagogique remis à chaque participant.

Modalités d'évaluation

Les modalités d'évaluation peuvent comprendre :

- Livrets pédagogiques et simulations d'entretien de vente

Sanction de la formation

La formation donne lieu à la remise d'un document attestant de la participation et de la réalisation du parcours via des attestations et/ou feuilles de présences.

Moyen d'encadrement

Formateur spécialisé en techniques de ventes.

Accessibilité

Une étude de faisabilité sera effectuée en cas de situation de handicap. Une salle accessible est mise à disposition pour les personnes à mobilité réduite.



Contact et informations complémentaires

Pour toute information complémentaire concernant la formation, vous pouvez contacter :

Personne référente : Hervé ZARKA

Téléphone : +33 6 09 08 38 19

Email : contact@genesys-consulting.com