

## La vente - Fondamentaux

### Vente1 - Fiche pédagogique



#### OBJECTIFS

Comprendre les rôles du vendeur. Connaitre les différentes étapes de l'entretien de vente. Savoir gérer les objections. Gérer le rendez-vous client. Basé sur des études de cas réels et initiation à la mise en œuvre d'outils de gestion de territoire en ligne (Trello)

#### PUBLIC CONCERNE

Tout public à partir de 18 ans

#### PRE REQUIS

Pas de prérequis

#### DUREE DE LA FORMATION

7 heures

#### METHODE PEDAGOGIQUE

Interaction permanente entre les participants et le formateur

Apports théoriques lors d'exposés interactifs et supports vidéo

Echange d'expérience et de vécu

Exercices d'application

Jeux

#### INTERVENANT

Formateurs expérimentés et reconnus pour leur compétence dans le domaine, coach de vie, d'équipe et d'entreprise certifié HBDI Ned Herrmann

#### EVALUATION

Evaluations formatives et sommatives qui permettent de vérifier l'acquisition des capacités nouvelles et d'indiquer l'atteinte des objectifs pédagogiques

#### TARIF

**Inter-entreprises**

Nous consulter

**Intra-entreprise**

Nous consulter

Groupes de 4 à 16 personnes

## FINANCEMENT DE LA FORMATION

Le financement des formations peut s'effectuer par les acteurs du financement de la formation en France (OPCO, Pôle Emploi, Région ou autre) Toutefois, les dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge qu'ils ont préalablement définis.

## HANDICAP

Pour les personnes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter en amont de la formation, nous permettant ainsi de préparer au mieux l'accueil de la personne et d'adapter si nécessaire le déroulement du stage.

## CONTENU

**La préparation** - les informations à réunir et à recueillir, définir ses clients cibles, préparation des objectifs de vente

**Prise de contact** - Identifier son interlocuteur et se présenter - Définir l'objectif de l'entretien : pour le vendeur et pour l'acheteur -

**Découverte du besoin du client** - Identifier les besoins du client, écoute active / prise de notes, les bonnes questions, avoir la bonne attitude - Proposer une offre adaptée, concrète et précise - Annoncer et détendre son prix

**L'argumentation** - Présenter son offre - Transformer les caractéristiques de l'offre en avantage client - Argumenter de façon efficace - (Méthode AIDA)

**Comprendre et traiter les objections** - Parler prix -

**Clôture** et points d'apprentissage