

## Objectifs Pédagogiques



- Construire un argumentaire de vente
- Se présenter et présenter son offre
- Connaître les techniques de négociation
- Développer et fidéliser sa clientèle

## Compétences Visées



- Savoir utiliser des outils pour optimiser mes ventes et ma relation client
- Gagner en confiance dans ses capacités commerciales

## Évaluation & Suivi



- Feuille de présence, questionnaire de satisfaction, attestation de fin de formation.
- Test théorique par séquence pédagogique

## Programme pédagogique

### Connaître les étapes de la vente et préparer son argumentaire

Identifier les étapes de la vente.

- L'accueil / la prise de contact
- La recherche des besoins
- La présentation des produits/services
- L'argumentation
- La réponse aux objections
- la conclusion de la vente
- La vente additionnelle
- La prise de congé

### Définir les outils de négociation

- Préparer sa négociation : posture et arguments
- Gérer les situations difficiles
- Organiser la relance client

### Mettre en place les outils de fidélisation

- Définir les supports techniques
- Construire et élaborer un fichier client



### Durée et modalités

- Modalités : collectif
- Durée : 1 jour

Modalité individuelle : nous consulter



### Outils et moyens pédagogiques

- Salle de formation équipée
- Formateur entrepreneuriat
- Mise en situation, support de formation



### Public et prérequis

- Public de porteurs de projet en création d'entreprise
- Toute personne souhaitant développer ses ventes
- Accessible sans niveau spécifique