

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 ses ventes et sa 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
- Modalité individuelle : nous consulter
- Durée : 1 jour
- Dates : consulter notre site ou nous contacter



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
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap