




Programme de la formation

Les fondamentaux de la vente

-  Formation tutorée à distance
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Tout public
-  600 € Net de taxe par participant

Profil des participants

Tout public désireux de maîtriser les fondamentaux de la vente. Par ailleurs, cette formation est ouverte aux personnes en situation de handicap. Si vous disposez d'une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH), signalez-le à notre équipe au préalable afin que nous puissions, dans la mesure du possible, adapter la formation à vos besoins.

Prérequis

Aucun

Objectifs

À l'issue de ce module, les participants seront capables :

- **Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente**
- **De construire des relations de confiance et de qualité, propices à la fidélisation client**

Contenu

JOUR 1 : APPORTS THÉORIQUES ET MISES EN SITUATION

- **Comprendre les fondamentaux de la vente** : comprendre ce que le client achète et valorise (les 12,5 principes de J. GITOMER), appréhender le rôle et les enjeux de la vente dans l'organisation, différencier les ventes aux professionnels et aux particuliers, le rôle du vendeur, connaître les enjeux de chaque étapes de la vente (méthode des 7C), ...
- **Préparer ses ventes** : débloquer ses verrous psychologiques, connaître et segmenter ses clients (analyser son portefeuille, principe de Pareto, ...), connaître son offre de produits et de services, organiser son travail et sa prospection, optimiser ses tournées clients (gestion de secteur, fréquences des visites, prise de rendez vous), préparer et animer son espace de vente, ...

JOUR 2 : APPORTS THÉORIQUES ET MISES EN SITUATION

- **Prendre contact avec le client** : créer la confiance, se différencier pour attirer l'attention de l'interlocuteur et susciter son intérêt (méthode AIDA). Le rôle et l'importance de la première impression (la communication non verbale, l'image renvoyée et perçue, ...)
-

-
- **Découvrir les besoins du client** : maîtriser les techniques de découverte et de recueil des besoins (écoute active, questionnement, reformulation, prise de notes, ...). Analyser et interpréter les leviers de motivations cachés (méthodes SONCASE), définir la problématique du client, ...
 - **Convaincre son client** : susciter le besoin à partir de la découverte, démontrer l'adéquation de l'offre aux problèmes du client. Valoriser son offre commerciale (méthode CAPE). Se différencier de la concurrence sur le fond et sur la forme. Formaliser sa proposition commerciale. Annoncer ses prix (techniques du hamburger).
 - **Répondre efficacement aux questions et objections** : qu'est-ce qu'une objection ? L'opportunité qu'elle représente, identifier les types d'objections et les anticiper, mener une négociation, éduquer son client (pédagogie), ...
 - **Conclure et consolider la vente** : Savoir quand conclure. Obtenir un engagement et signer. Prendre congé. Fidéliser pour pérenniser la relation.
 - **Analyser et évaluer ses ventes** : construire un tableau de bord à partir d'indicateurs pertinents.

Pédagogie et organisation

Notre cabinet s'appuie sur une **pédagogie ludique, active et participative** basée sur de nombreux cas pratiques issus des retours d'expériences des participants et de l'intervenant.

En outre, le séquençage du module implique une alternance entre des **apports théoriques et méthodologiques** d'une part et des **exercices pratiques et mises en situations personnalisées** d'autre part.

Lieu :

- **En intra, dans vos locaux**. Nous échangerons sur votre projet et sur l'adaptation du programme à vos besoins. Nous établirons un devis, prendrons date et viendrons chez vous assurer la prestation
- **En inter, dans votre ville en France métropolitaine**. Vous constituez un groupe de 6 à 10 personnes. Nous assurons ensuite le montage administratif et logistique de la formation.

Mode de validation

- **Évaluation des acquis des participants** : Sous forme de quizz tout au long de la formation
- **Évaluation de la satisfaction des participants** : Questionnaire à chaud, rendez-vous de suivi individuel (à froid)
- **Remise d'une attestation de fin de formation**.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour respecter le délai légal de rétractation, le d'accès à l'accompagnement VAE est de 15 jours minimum après contractualisation (nous ne proposons pas de dates fixes mais des entrées permanentes, sur demande). En fonction des périodes, les délais moyens d'accès sont de 15 à 45 jours pour tenir compte de la réservation du centre équestre et de la mise à disposition des formateurs / accompagnateurs. Par ailleurs, nos accompagnements Équi-VAE sont ouverts aux personnes en situation de handicap. Si vous disposez d'une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé (RQTH), signalez-le à votre interlocuteur pour activer le dispositif Ressources Handicap Formation (RHF) qui nous permettra d'aménager au mieux votre parcours. Notez également que sur un plan logistique, les locaux et matériels mobilisés pour l'équi-VAE ne sont pas adaptés à l'intégralité des situations

personnelles. Nous sommes bien sûr à l'écoute de toutes vos demandes pour adapter notre accueil et accompagnement et/ou vous réorienter le cas échéant.
