




Programme de la formation

L'art de vendre sans vendre

-  Autoformation à distance
-  6 heures sur 40 jour(s)
-  Tout public, Salarié en poste, Indépendant et dirigeant
-  250 € HT / 300 € TTC par participant

Description courte

L'action de formation a pour objectif que chaque participant développe et mette en pratique 5 techniques de vente qui font le succès des meilleurs commerciaux. À l'issue de la formation ils auront acquis l'état d'esprit nécessaire à **améliorer la qualité de leur relation client**, découvert **des méthodes et des techniques pour accélérer les ventes** et **augmenter leur impact et leur visibilité** au sein de leur écosystème.

Profil des participants

Tout profil. Tout secteur d'activité.

Objectifs

- Changer sa posture de vente
- Maîtriser les 4 niveaux de valeurs d'une vente réussie
- Apprivoiser son client grâce à la technique du PACT
- Passer d'une vente technique à une vente émotionnelle
- Entrer dans la peau d'un client
- Vendre grâce aux autres
- Développer son authenticité

Contenu

Un parcours de 8 semaines de micro-formations composé de 7 modules pour apprendre à "**Vendre sans vendre**" :

1. De la vente à l'envie d'acheter (1 semaine)
2. Vendre par les valeurs (1 semaine)
3. Créer le lien avec son client (2 semaines)
4. La vente émotionnelle (1 semaine)
5. De la vente à l'expérience client (1 semaine)
6. Le Business viral (1 semaine)
7. Devenir unique pour son client (1 semaine)

Pédagogie et organisation

Coach du parcours :

Vincent Caltabellotta : *Conférencier labellisé (AFCP), Président des Dirigeants Commerciaux de France d'Angers, Auteur d'un livre sur l'innovation organisationnelle "Inventons l'entreprise du 21ème siècle",*

et formateur depuis plus de 15 ans pour le compte de sa société Sineos Consulting.

Organisation du parcours :

- **Une charte d'utilisateur** est envoyée aux Participants afin de les informer sur le déroulement de leur parcours de formation.
- Chaque micro-formation quotidienne affiche **le temps de travail estimé, le niveau de difficulté** ainsi que le niveau d'avancement dans le parcours.
- **Une assistance technique et un lien de contact avec le formateur** est à disposition du Participant du lundi au vendredi, de 9h à 18h.
- **Un suivi est opéré quotidiennement** grâce à un système de traçage des données de navigation des Participants. Ce système génère un tableau de bord et des statistiques sur l'activité de chaque Participant.
- **Un système de point est généré et permet d'évaluer l'assiduité** du Participant ainsi que l'évolution de ses compétences. Nous identifions ainsi le désengagement et **incitons au réengagement** des Participants à la formation au besoin.

Mode de validation

Nous évaluons la compréhension et l'assimilation de la formation tout au long du parcours en fonction du nombre de points récoltés par le Participant, justifiant de son assiduité et en fonction des scores obtenus lors des **quiz d'acquisition des connaissances**.

Une attestation individuelle de fin de formation est délivrée à chaque Participant attestant de sa bonne réussite au parcours.
