



MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NÉGOCIATIONS COMMERCIALES

Formation présentielle

Accessible

FORMA 
ENSEMBLE, CONSTRUISONS TON AVENIR



Pour réussir vos entretiens de vente, cette formation aux techniques de vente vous fait découvrir et maîtriser les réflexes gagnants, la méthode à mettre en œuvre auprès des clients dès le retour sur le terrain, en face-à-face ou à distance !



PUBLICS CONCERNÉS :

- Toute personne chargée de vendre ou promouvoir des produits

PRÉREQUIS :

- Aucun



Durée de la formation : 21 heures (3 jours)

Dates d'inscription et de rentrée : voir notre site internet

Délai d'accès : 2 semaines

Capacité d'accueil : entre 4 et 12 apprenants

Accessibilité : Lieu accessible aux personnes à mobilité réduite.

Les personnes en situation de handicap bénéficieront d'un accompagnement individualisé.



Inscription et renseignements : formaplus-guadeloupe.com

Adresse : 15 rue de la ville d'Orly – 97110 – Pointe-à-Pitre

Téléphone : 0590 23 05 70

Réseaux sociaux :  [FORMA PLUS Antilles](#)  [formaplusantilles](#)

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap

OBJECTIFS DE LA FORMATION :



- Présenter efficacement l'entreprise, ses produits et ses services
- Organiser de manière efficiente les actions de prospection, le suivi de sa clientèle et sa fidélisation
- Maîtriser le déroulement de l'entretien de négociation pour vendre plus et développer le réseau de distributeurs
- Remonter les informations terrain pour faciliter les prises de décisions stratégiques : commerciales et marketing
- Gérer efficacement les réclamations
- Développer plus d'assurance pour faire la différence professionnellement, présenter avec plus d'assurance son entreprise, sa politique de distribution, sa vision stratégique

CONTENU DE LA FORMATION :



- Organiser sa prospection et ses tournées commerciales
- Réussir son entretien de vente et sa proposition commerciale
- Présenter et argumenter efficacement
- Négocier et conclure efficacement



ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE :

- Chargée de mission FPC / Référente handicap
- Formateur expert dans la thématique

RESSOURCES TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES



- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Construction de solutions à partir des problématiques individuelles
- Mises en situations des participants sous forme de scénarios, échanges et questions de groupe
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation



SUIVI DE L'EXÉCUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation



MODALITÉS DE VALIDATION :

Résultats attendus à l'issue de la formation

- Attestation de formation



Coûts de la formation :

- Consulter le catalogue