ORDI N' CO - AMRIS FORMATION
Zone Athélia III - 785, Voie Antiope - 13600 LA CIOTAT - 04 42 03 04 42
patricia.clere@ordinco.com - formation@amrisformation.com

TECHNIQUES DE VENTE : LES FONDAMENTAUX

PR2120829898

Acquérir les compétences et techniques de ventes de base pour un entretien commercial réussi

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Tout public.

Modalités d'accès à la formation

Un entretien préalable permettra de s'assurer que les pré-requis pour cette formation sont bien atteints et que ce stage sera en mesure de répondre aux attentes de l'apprenant.

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre les ressorts de la fidélisation client
- Acquérir les bases d'un comportement relationnel adéquat et renforcer sa confiance en soi
- Développer les techniques de vente à chaque étape de l'entretien.
- Compétences à acquérir :
- Adopter une communication favorable à la satisfaction client
- Connaitre les différentes étapes d'un entretien de ventes
- Adapter son argumentaire en fonction de son interlocuteur
- Savoir concrétiser ses ventes

Contenu de la formation

- Savoir entretenir la relation commerciale (fidélisation)(3H30)
  - Qu'est-ce que la fidélisation
  - Notions de besoins et d'attentes
  - Définition de la qualité de service
  - Comprendre le processus de fidélisation
  - Connaitre les différents types de savoir et les situer sur le trépied des métiers de service
- Acquérir les bases d'une communication commerciale performante (2H)
  - Accueillir et prendre en charge un client
  - Identifier l'interlocuteur par l'observation
  - Se rendre disponible
  - Pratiquer l'écoute active
- Maitriser les différentes étapes d'un entretien de vente (6H)
  - Elaborer un tableau d'argumentaire
  - Découvrir les besoins
  - Pratiquer le questionnement.
  - Identifier les mobiles d'achat
  - Développer l'argumentaire.
  - Savoir faire une proposition.
  - Savoir vendre le prix.

  - Traiter les objections
  - Aider le client à prendre une décision
  - Conclure une vente
  - Proposer la vente additionnelle
  - Travailler la prise de congé
- Mise en situation à partir de cas réels (2H30)

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe pédagogique est composée de formateurs chacun spécialisé dans leur domaine. Nos intervenants sont des professionnels de la formation, leur enseignement s'appuie sur les dernières évolutions technologiques. Leur expertise technique alliée à leur expérience pratique et pédagogique leurs permettent de concevoir les exercices et les études de cas et d'animer eux-mêmes leurs formations.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Attestation de formation.

Lieu de stage

Formation en intra-entreprise en présentiel dans les locaux du client

Tarif H.T.

1700 €

Modalités et délais d'accès :

Démarches pour solliciter une formation en intra :

Nous contacter pour effectuer votre demande par téléphone au : **04 42 03 04 42** ou par mail : **formation@amrisformation.com**

Délais d'accès :L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Accessibilité aux handicapés

Non

Sanction Pédagogique

Attestation de fin de stage

Contact : 04 42 03 04 42
Date de création : 16 février 2021