

# TECHNIQUES DE VENTE : LES FONDAMENTAUX

PR2120829898

Taux de satisfaction des stagiaires : 9,5/10

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
- Connaître les différentes étapes d'un entretien de ventes
- Adapter son argumentaire en fonction de son interlocuteur
- 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
  - Connaître 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
- Maîtriser 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, un ordinateur par stagiaire équipé du ou des logiciels étudiés

Documents supports de formation projetés

Méthode démonstrative, interrogative et active

Etude de cas concrets

Orientation dans la prise de note

Fichiers informatiques exemples et un support de cours sont remis à chaque stagiaire.

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

Questionnaire de positionnement en amont de la formation

Exercices d'application. Mises en situation

Formulaire d'évaluation s'appuyant sur la réalisation de quiz, cas pratique et établi par le formateur

Evaluation de la satisfaction des apprenants en fin de stage

Nous pouvons également mener des enquêtes à froid pour évaluer la mise en oeuvre des acquis de la formation

Attestation de compétences remise sur demande

### Lieu de stage

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

### Tarif H.T.

2100.00 €

### 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 personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, nous sommes à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et résoudre dans la mesure du possible vos problèmes d'accessibilité. Merci de contacter notre référent handicap :

Gospel DAGOGO au **04 42 03 04 42** ou par mail à : **contact@ordinco.com**

### Sanction Pédagogique

Attestation de compétences délivrée sur demande

Contact : 04 42 03 04 42  
Date de création : 3 mars 2024