



Réussir ses premières ventes

Acquérir les attitudes et techniques de prospection et de ventes dans une démarche centrée Client

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le processus de vente
- Acquérir la méthodologie nécessaire pour organiser sa prospection commerciale et maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- Ancrer les attitudes gagnantes

Programme détaillé

1. Les attitudes gagnantes
 - a. Les compétences comportementales
 - b. Les compétences sociales
 - c. La voix et le langage
 - d. Déterminer un objectif à chaque entretien
 - e. Organiser son espace de travail
2. Le processus de vente
 - a. Les différents types de vente
 - b. Les étapes de la vente consultative
3. Prospection
 - a. La préparation
 - b. Les étapes de l'entretien de prospection
4. La vente
 - a. Susciter l'intérêt
 - b. Qualifier le client
 - c. Découvrir les besoins
 - d. Satisfaire les besoins
5. La relance commerciale
 - a. Les étapes de la relation commerciale
 - b. Les outils
6. Traiter les situations difficiles
 - a. Gérer l'indifférence
 - b. Faire face au refus
 - c. Faire face à la fuite
 - d. Faire face au barrage
 - e. Gérer le scepticisme et/ou malentendu

Ce programme peut être personnalisé en fonction des besoins exprimés par le client et les objectifs attendus.

Modalités d'évaluation

- Feuille d'émargement / Relevé d'émargement électronique
- Auto-évaluation en amont de la session sur les thématiques de la formation
- Évaluation des connaissances acquises (jeux de rôles, mises en situation et quizz final) pour comparaison avec auto-évaluation de départ.
- Attestation individuelle de formation remise sur demande

 3 jours (21 h)



Présentiel



Distanciel

 2 520 €^{TTC}
Formation éligible au CPF

Prérequis

Avoir un projet de création ou de reprise d'entreprise

À qui s'adresse cette formation ?

Porteur de projet de création ou de reprise d'entreprise

Moyens et techniques pédagogiques

- Méthodologie centrée sur l'apprenant
- Focalisation de l'attention avec des séquences courtes
- Apprentissage ludique (méthode Funny Learning)
- Mémorisation favorisée par les mises en situation et les fiches essentielles.
- Mise à disposition d'outils et méthodes pragmatiques réutilisables.
- Mise à disposition des supports après la formation

Accessibilité



Nos formations sont accessibles dans un délai de 30 jours à partir de notre prise de contact.



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les adaptations pédagogiques et matérielles nécessaires.