



## LES TECHNIQUES DE VENTE PROGRAMME DE FORMATION

### Public visé par la formation :

*Tous publics.*

### Accessibilités aux personnes en situation de handicap :

*Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez suivre cette formation : contactez-nous, nous mettons tout en œuvre pour trouver une solution adaptée.*

### Délais d'accès

*Formation sur mesure. Nous consulter, nous nous engageons à vous répondre sous 72 heures.*

### Pré-requis

*Pas de Pré-requis.*

### Objectifs opérationnels :

- *Maîtriser les différentes étapes de la vente*
- *Identifier les opportunités, déceler les besoins des clients*
- *Proposer un partenariat annuel*
- *Négocier et signer un contrat*
- *Améliorer sa performance commerciale en utilisant une méthode de vente efficace*

### Contenus de la formation :

#### LA VISITE

Préparer efficacement sa visite Définir précisément ses objectifs de visite. S'entraîner.

#### LA GESTION DU STRESS

Comprendre les éléments créateurs de stress et mettre en place des indicateurs.

#### Les 1ers instants

Mener une prise de contact efficace.

#### Training « négociateur » un entretien

Mesurer sa capacité à Convaincre.

LA DECOUVERTE DES BESOINS

Identifier le questionnement adapté à la situation et mettre en pratique.

Atelier CAB

Restituer les avantages votre offre.

Réactivation mémoire

La négociation

Identifier les moments clés de l'entretien de vente qui indique que vous entrez en phase de négociation.

Training CAS (training à blanc)

Mesurer sa capacité à entrer dans une négociation.

Les objections

Savoir accepter et répondre aux objections.

Réaliser une simulation de vente en mettant en place les points de méthode abordés durant la formation.

**Moyens et méthodes pédagogiques :**

- Cas pratique
- Mise en situation
- Fiches memo
- Vidéos
- Méthodologie d'apprentissage par la pédagogie inversée

**Modalité d'accès :**

Présentiel et distanciel

**Évaluation de la formation / sanction de la formation :**

A l'issue de la formation, l'évaluation des acquis de la formation sera effectuée par un test.

**Durée de la formation et modalités d'organisation :**

*Nous consulter, nous nous engageons à vous répondre sous 72 heures.*

**Personne à contacter :**

Mme PENVEN Sarah  
spenven@forceonemanagement.fr

**Tarif :**

*Formation sur mesure. Nous consulter, nous nous engageons à vous répondre sous 72 heures.*