

## Programme de formation détaillé VENDEZ MIEUX, VENDEZ PLUS Durée : 1 jour

### 1. DEVENIR UN MEILLEUR VENDEUR

- Les 4 C : Connaître, Communiquer, Convaincre, Conclure
- Donner une première bonne impression pour établir un contact positif.
- Découvrir son interlocuteur.
- Maîtriser les techniques de base dans toute argumentation.
- Traiter les objections.
- Connaître les techniques de présentation du prix et savoir négocier.
- Conclure la vente et réaliser de la vente additionnelle.
- Prendre congé.
- Assurer le suivi de la vente (sens du service client) et fidéliser.

### 2. DECOUVRIR DE NOUVELLES TECHNIQUES DE VENTE

- Méthode de vente CAP
- Méthode de vente SONCASE
- Mieux valoriser ses prestations/produits
- Justifier son prix par rapport aux concurrents
- Entraînement

### 3. MIEUX VENDRE AU TELEPHONE

- Les clés de la communication téléphonique
  - En appel entrant
  - En appel sortant (prospection)
  - La prise de RDV dans le cadre d'une prospection
  - Passer les barrages
  - Construire sa phrase d'accroche
  - Baliser les étapes de l'entretien
  - Répondre aux objections
  - Savoir conclure positivement
- Synthèse

#### **OBJECTIFS :**

- Maîtriser les techniques de vente en face à face et par téléphone.
- Savoir développer ses ventes.

#### **NATURE DE LA FORMATION :**

Adaptation et développement des compétences.

#### **PUBLIC :**

Artisans et commerçants.

#### **PRE-REQUIS :**

Aucun

#### **EFFECTIF :**

Groupe de 8 personnes maxi

#### **DATES, HORAIRES ET LIEU :**

selon planning



#### **DUREE :**

8 heures (1 jour x 8 h)

#### **TARIF (à partir de) :**

210 € nets de taxes/jour/pers.

#### **CONDITIONS DE REGLEMENT :**

cf Conditions Générales de Vente

#### **ENCADREMENT/INTERVENANT :**

Emmanuelle TELLIER, Dirigeante d'IMAGE CONSULTING, spécialisée en Marketing/Vente. Diplômée Ecole Supérieure de Commerce.

#### **MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE :**

Formation en présentiel ou distanciel, opérationnelle, qui alterne apports théoriques et pratiques.

Rattachement des apports méthodologiques aux situations professionnelles quotidiennes vécues.

Matériel utilisé : diaporama, paperboard, documents papier remis au stagiaire en cours de formation.

#### **MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE**

##### **L'EXECUTION DE L'ACTION :**

Pour chaque demi-journée de formation, une feuille de présence (état d'émargement) sera signée par le stagiaire et le formateur, l'objectif étant de justifier la réalisation de la formation.

##### **MOYENS D'EVALUATION PAR L'ORGANISME DE FORMATION:**

Pour permettre de contrôler si le stagiaire a acquis les connaissances dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action, l'évaluation du stagiaire s'effectuera au moyen de mises en situation.

##### **SANCTION DE LA FORMATION :**

Attestation de présence et d'évaluation des acquis.