

## **Objectifs:**

Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

Connaître et utiliser les différentes techniques de vente.

Optimiser son discours commercial.

### Public concerné et prérequis :

Commerciaux, technico-commerciaux, assistants commerciaux.

Avoir des notions en relation client.

#### **Qualification des intervenants:**

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le commerce et la vente, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

# Moyens pédagogiques et techniques :

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques, mises en situation, cas pratiques.

### Durée, effectifs:

70 heures.

4 stagiaires.

### **Programme:**

- Contexte de l'entretien de vente,
- La vente aux professionnels et la vente aux particuliers,

Form.dev



- Comprendre l'organisation structurelle d'un entretien de vente,
- Définir ses objectifs d'entretien commercial,
- La prise de contact : techniques,
- Découvrir les besoins client,
- Construire un argumentaire de vente pour convaincre,
- Traiter les objections,
- Conclure un entretien de vente.
- Capitaliser les informations client dans un logiciel de gestion commerciale,
- Mesurer son efficacité commerciale.

### Modalités d'évaluation des acquis :

Test théorique par séquence pédagogique.

#### Sanction visée:

Attestation de formation.

# Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Nécessaire à la prise de notes.

# Délais moyens pour accéder à la formation :

1 sessions par an.

Délai d'attente moyen pour intégrer la formation : 1 an.

### Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

L'organisme est accessible aux personnes à mobilité réduite. Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

#### Form.dev





_		,	• 4	•		•	4 •	
Lauv	AA	rall	CCITA	2	ıa	torr	nation	•
Iaux	uc	ı cu	331tC	а	ıa	1011	ııatıvı	•

93% de réussite (données 2019).

### Taux de satisfaction de la formation :

88% de satisfaction (données 2019).

Tarif:

2500.00 €