

PERFORMANCE COMMERCIALE

Techniques de vente

Enjeux de la formation:

- Cette formation permet aux nouveaux commerciaux de maîtriser les fondamentaux de l'entretien de vente en face à face, de comprendre qu'au delà des produits et des services, il est primordial de prendre en compte les besoins de son interlocuteur et de savoir ajuster sa proposition pour le convaincre.
- Cette formation vente très pratique apportera les techniques et les réflexes indispensables à tout nouveau vendeur pour arriver à conclure efficacement ses ventes.

Objectifs pédagogiques :

- Savoir prendre contact pour ouvrir l'échange
- Savoir poser des questions pour connaître les besoins du client
- Savoir convaincre le client en mettant en avant : les caractéristiques, les avantages et les bénéfices de l'offre de produits ou services
- Savoir conclure efficacement la vente

Animation pédagogique :

- Une approche formation au plus proche de la réalité client avec des cas concrets spécifiques à l'activité de votre entreprise. 50% du temps de formation sera dédié à l'entraînement et à l'acquisition des techniques et des réflexes.

Durée du séminaire :

- 2 jours

PERFORMANCE COMMERCIALE

Techniques de vente

Prérequis :

- Pas de prérequis.

Compétences et aptitudes :

- Les compétences acquises durant cette formation sont directement transposables dans votre activité professionnelle.

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation, quiz, QCM, évaluation de fin de stage.

Modalités et délais d'accès à la formation:

- Personnes en situation de handicap / Formations intra-entreprise : pour toute demande nous contacter avec le lien ci-dessous.
- Votre demande sera étudiée et nous prendrons contact avec vous dans un délai de 48 heures. Pour vous inscrire à une formation [cliquez ici](#) ou directement sur la page [contact](#).

Tarif :

- Sur demande un devis vous sera envoyé.