

PROGRAMME DE FORMATION

Construire sa démarche commerciale

Les techniques de vente au service de vos objectifs

E-learning synchrone

Objectif de la formation

A l'issue de la formation le stagiaire sera en mesure de:
Construire sa démarche commerciale en respectant les étapes et les techniques de vente pour réussir ses négociations.

La formatrice

Géraldine JACQUINOT

Formatrice consultante certifiée FFP.
Formation, conseil et accompagnement en techniques de vente

Public cible

Tout commercial n'ayant jamais suivi de formation commerciale ou toute personne amenée à occuper des fonctions commerciales

Durée

8 jours de formation, 56h
Détails des séquences 1j + 3x2j+ 1j

Pré-requis

Connexion internet permettant d'accéder à la plate-forme de formation en ligne.

Les objectifs pédagogiques

- Les vraies facettes du métier de commercial
- Cibler son action pour viser juste
- La découverte des besoins, pilier indispensable à la vente
- Argumenter efficacement pour convaincre
- Répondre aux objections et négocier
- Suivi commercial et satisfaction client

Modalités d'évaluation et moyens pédagogiques

Evaluations:

En amont de la formation: QCM afin d'évaluer le niveau de connaissance initial de l'apprenant.

Pendant la formation: évaluation à la fin de chaque module.

A la fin de la formation: QCM afin d'évaluer le niveau final. Délivrance d'une attestation de suivi de formation.

Moyens pédagogiques:

Alternance d'apports théoriques et d'apports pratiques