

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Mettre en œuvre les bonnes pratiques de vente

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.
- Défendre son prix et négocier les conditions les plus rentables.
- Établir un plan de développement ou de prospection.
- Optimiser l'expérience client sur l'ensemble du parcours.
- Gérer ses priorités pour optimiser son temps sur le terrain.

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, toute personne vendant des produits ou services.

PRÉREQUIS

Personne majeure et francophone.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

LIEU DE FORMATION

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Téléphone : 03 87 39 46 66

Mail : formationcontinue@moselle.cci.fr

Web : www.cciformation.org

ACCESSIBILITE



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.

Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

PROGRAMME

La mission du vendeur

Les axes de l'action commerciale

La nécessité de conquérir de nouveaux clients
L'importance de renforcer sa présence chez les clients
L'organisation de la prospection

La structure d'un acte de vente

La préparation de l'entretien
Se présenter : techniques pour se présenter, communication non verbale, etc.
La découverte complète du client
L'argumentaire, le traitement des objections
La présentation et la défense du prix
La conclusion, la prise de congé
L'analyse de l'entretien

Mise en situation

Jeux de rôle sur des cas réels
Analyse de chaque jeu

Consolider la relation pour mieux fidéliser le client

Assurer le suivi après-vente
Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre

Le plan de progrès individuel

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.

Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, mises en situation, jeux de rôle, ...)

DATES Site de Metz (autre sur demande)

11, 12, 18 mars 2024

3, 4, 10 juin 2024

9, 10, 16 septembre 2024

18, 19, 25 novembre 2024

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : **8 participants**

POUR ALLER PLUS LOIN

La négociation commerciale.