



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

INITIATION AUX TECHNIQUES DE VENTE



1 / 3



Soyez acteur de votre parcours de formation et passez à l'action !

Objectifs

- Assimiler l'importance de la relation client dans le processus de vente
- Comprendre les attentes du client
- Bien communiquer avec son client
- Garder le contrôle de la relation
- Conduire l'entretien avec son client
- Comprendre les habitudes de consommation
- Connaître et adapter les techniques de vente à chaque client



Durée de formation

2 jours soit 14 heures



Public

Commercial, technico commercial et vendeur ou toute personne souhaitant développer ses compétences commerciales



Prérequis

Etre à l'aise avec la relation Clients



Niveau / Certification Obtenue

Attestation de formation et certificat de réalisation.



Type de formation / stage

Présentiel, À distance

Intra/Inter/ Accompagnement individuel

Méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel : Salle équipée de matériel pédagogique : vidéoprojecteur, paperboard, postes informatiques à disposition

Formation en distanciel : Il est nécessaire que chaque participant puisse avoir un poste informatique équipé de haut-parleurs et son, casque, accès à internet.

Apports théoriques sont alternés avec des exercices pratiques de mise en situation professionnelle.

Possibilité d'adapter les exercices aux besoins des participants afin de rendre la formation plus opérationnelle.

Validation de la compréhension du stagiaire par le formateur à chaque étape du déroulé pédagogique.

Supports de formation (version numérique ou papier remis à chaque participant en fin de formation).

Nombre de Participant par session de formation

En Inter-entreprises : Groupe de 6 personnes maximum en présentiel

En Intra-entreprise: Groupe de 8 personnes maximum

En distanciel: cours individuel

Profil du formateur formateur Web marketing, spécialisé en techniques de vente et relation client



INITIATION AUX TECHNIQUES DE VENTE



2 / 3

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau soit par entretien, soit par questionnaire de positionnement

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur par différentes méthodes d'évaluation (questionnement oral, exercices pratiques, jeux de rôle)

Programme

1. Les étapes de la vente ou comment conduire un entretien efficace en B to B

- La découverte.
- L'argumentation.
- La conclusion.
- La prise de congé.

2. Utiliser des techniques de vente

- Identifier les profils clients.
- Identifier leur besoin.
- Construire un argumentaire.
- S'adapter à la clientèle.
- Choisir le bon produit à proposer.
- Respecter les phases de la vente directe.
- Utiliser le questionnement.

3. Les outils du commercial

- Le climat de confiance.
- L'observation et la synchronisation.
- L'écoute professionnelle.



RENCONTRONS-NOUS !

CRÉ@VALLÉE SUD

SIRET : 753 127 398 00026

05 53 45 85 70

AVENUE DE BORIE MARTY

DÉCLARATION D'EXISTENCE :

CONTACT@ADHENIA-FORMATION.FR

24660 NOTRE DAME DE SANILHAC

72 24 01587 24

adhénia formation

SE FORMER TOUT AU LONG DE SA VIE !

WWW.ADHENIA-FORMATION.FR

INFORMATIQUE, TECHNIQUE
ET BUREAUTIQUE

COMMERCE, MARKETING,
COMPTABILITÉ, GESTION

RELATIONS ET
RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT
PERSONNEL

SÉCURITÉ ET SANTÉ
AU TRAVAIL

LANGUES
ÉTRANGÈRES

INITIATION AUX TECHNIQUES DE VENTE



3 / 3

- L'art du questionnement.
- Le plan d'entretien.
- La fiche produit ou argumentaire.

4. L'objection

- Les différents types d'objections.
- Les techniques de réfutation des objections.

5. Training

- Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur à partir du quotidien des participants.
- Les entretiens sont analysés puis commentés par les participants et le consultant.

