

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



Techniques de vente niveau 1

Version 2024/2025

Cette formation à l'entretien de vente apporte aux nouveaux commerciaux les techniques et réflexes indispensables à la pratique du métier

Durée: 2.00 jours (14.00 heures)

Profils des apprenants

Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.

Prérequis

Aucun.

Accessibilité

Nous vous invitons à contacter notre référent pédagogique et handicap afin d'évaluer notre capacité à vous accueillir ou à vous rediriger vers nos partenaires. M . Baveck 06.15.98.15.24

Délais d'accès

2 semaines

Modalités

Formation en présentiel
Formation en distanciel en classe virtuelle

Qualité et indicateurs de résultats

- Nombres participants
- Nombre abandon
- Taux satisfaction
-

Objectifs pédagogiques

Cette formation à l'entretien de vente apporte aux nouveaux commerciaux les techniques et réflexes indispensables à la pratique du métier

Contenu de la formation

LES ATTENTES CLIENTS ET LE PARCOURS CLIENT

- Comprendre les nouveaux parcours clients.
- Intégrer les différentes étapes du processus de vente.
- Mise en situation

IDENTIFIER SON CLIENT OU PROSPECT POUR MENER UN RENDEZ-VOUS COMMERCIAL UTILE

- Fixer son objectif : ambitieux et réaliste.
- Collecter les informations grâce au digital : Web, réseaux sociaux.
- Mise en situation

ENCLANCHER LE DIALOGUE

DATA EVO

11 avenue De la Baltique
91140 Villebon- sur-Yvette
Email : data-evo@hotmail.com
Tel : +33615981524



- Donner envie par une prise de contact positive et motivante.
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse.
- Créer l'interaction avec le client.
- Mise en situation

IDENTIFIER LES BESOINS DU CLIENT POUR ADAPTER SON OFFRE

- Tout découvrir de la situation, des besoins du client.
- Déterminer les motivations réelles.
- Questionner le client : techniques et bonnes pratiques.
- Reformuler sa compréhension du besoin.
- Mise en situation

CONVAINCRE DES BENEFICES DE L'OFFRE POUR PERSUADER D'ACHETER

- Construire et présenter des arguments percutants.
- Valoriser son prix.
- Répondre en souplesse aux objections du client.
- Mise en situation

CONCLURE LA VENTE POUR EMPORTER LA COMMANDE

- Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion.
- Engager le client à l'achat.
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels.
- Mise en situation

CONSOLIDER LA RELATION POUR MIEUX FIDELISER LE CLIENT

- Poursuivre l'expérience client après la vente.
- Rester dans le paysage du client pour fidéliser et revendre.
- Mise en situation

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

M. Baveck 06.15.98.15.24 responsable de formation et handicap se tient à votre disposition pour évaluer notre capacité à vous accueillir dans les meilleures conditions ; mail data-evo@hotmail.com

Moyens pédagogiques et techniques

- Travaux individuels ou par groupe.
- Jeu de rôle
- Enregistrement puis analyse avec une caméra
- Visionnage et étude de films

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Quiz réguliers durant la formation
- Évaluations formatives

Prix : 1330.00