

Vendre son offre

Objectifs et compétences visés :

- Comprendre les enjeux de la stratégie des ventes
- Maîtriser les techniques de vente, de négociation
- Gagner en efficacité par des entretiens de vente structurés (clients, fournisseurs)
- Savoir se mettre en situation concrète

Programme :

Comprendre les enjeux de la stratégie des ventes

- Rappel des fondamentaux de la communication
- Démarche et préparation à effectuer avant une vente
- Le système sensoriel de votre interlocuteur
- Identifier une caractéristique propre à la communication
- Diagnostic de votre cible : typologie
- Comment se présenter de façon claire et percutante
- Créer un climat de confiance dès la prise de contact prospect
- Valoriser ses atouts, les connaître, les démontrer
- Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte (écrit, oral, salon, chantier, prospection téléphonique, etc.)

Maîtriser les techniques de vente, de négociation

- Règle des "20 premières secondes"
- Écoute active avec ses interlocuteurs
- Réaliser la découverte client avec un questionnement utilisant les différentes formes de questions adaptées à la situation de communication
- Technique du SPID : Situation - Problème - Implication - Désir
- Analyser les motivations d'achat clients lors d'un entretien par SONCAS
- Argumentaire adapté à son offre et aux besoins du consommateur, ne pas "sur vendre"
- Méthode CAB : Caractéristiques - Avantages - Bénéfices
- Reformuler les éléments clés de l'entretien
- Effectuer une proposition adaptée à son interlocuteur, présentation du prix
- Savoir conclure un entretien de vente, une prise de congé

Gagner en efficacité par des entretiens de vente structurés (clients, fournisseurs)

- Augmenter son taux de concrétisation de ses devis
- Comprendre les intérêts de chaque partie
- Les entretiens téléphoniques : atout majeur de la négociation commerciale
- Prouver votre efficacité par votre stratégie numérique

Savoir se mettre en situation concrète

- Simulation de vente en tant qu'artisan
- Simulation de vente en tant que client
- Amélioration des situations par une observation attentive

Version octobre 2023



Points forts :

- Une formation concrète
- Mise en pratique et technique

Prérequis :

- Maîtriser l'environnement informatique et être à l'aise avec la navigation internet
- Être à l'aise avec les outils numériques et informatiques

Tout public

Modalités pédagogiques :

- La formation se déroulera par alternance de théorie et de pratique
- Questionnement sur les pratiques des stagiaires

Évaluation :

- Évaluation des acquis en cours et en fin de formation : quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles et mise en situation

Durée : 2 jours - 14h

Horaires : 8h30-12h | 13h30-17h

Dates : À définir

Tarifs : €/jour -> prise en charge totale ou partielle selon le profil

Contactez-nous pour une étude personnalisée

Accès aux personnes en situation de handicap :
Notre établissement est accessible aux personnes en situation de handicap

Véronique Prado - Référente Handicap

v.prado@cma65.fr

05 62 44 11 88

Référent Égalité des Chances :

Christophe ROMAN

c.roman@cma65.fr

05 62 44 11 88

Contact et inscription :

Inscription par mail ou par téléphone jusqu'à la veille de la formation - Isabelle ERTLÉ

i.ertle@cma65.fr

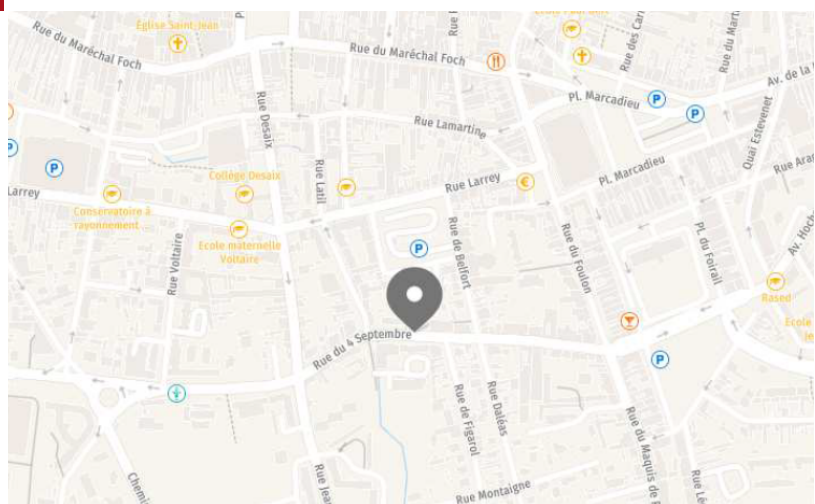
05 62 56 60 71

Restauration :

- L'amuse-bouche 55 rue Larrey 300m
- Le Bassia Place du Foirail 400m
- L'échoppe des galopins 400m
- Le Marcadieu 500m

Hébergement :

- Hôtel de la Marne Avenue de la Marne 500m
- Hôtel Kennedy Boulevard Kennedy 1k100
- Hôtel Ibis Budget Boulevard Kennedy 1k100



Plan d'accès : Sortie Séméac sur A64

Stationnement : Parking privatif accessible à l'entrée de la rue Figarol

Lignes de bus : www.tlp-mobilites.com/plans-des-lignes-de-bus/

- Arrêt place au bois : Ligne T4, T5, T6, T8 et T9