



PROGRAMME DE FORMATION

« VENDRE EN 6 ETAPES »

⌚ Durée : 1 journée soit 7 heures

Personnalisable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif : 990 € TTC

Formation dispensée à partir de 6 personnes minimum et limitée à 8 personnes

OBJECTIFS

Un bon vendeur est une personne qui transforme un visiteur en client tout en installant une relation de confiance.

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Utiliser les techniques de communication commerciales
- ✓ Construire un argumentaire de vente
- ✓ Collecter les informations stratégiques
- ✓ Fidéliser le client

PUBLIC

Cette formation s'adresse à tous les personnes (en poste ou pas encore) souhaitant acquérir les meilleures techniques de vente.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

Les participants sont invités à venir avec leur matériel (support papier, ordinateur portable, tablette).

Pour la formation en e-learning, support complet en PDF envoyé, les mises en situations et la pratique se déroulent en vidéo sur ZOOM (télécharger l'application Zoom).



OUTILS ET METHODOLOGIES D'ÉVALUATION

Point en amont de la formation avec restitution du besoin du participant.

Pendant la formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- ▶ De jeux de rôle (simulation de ventes, sketchs inspirés de situations rencontrées par les stagiaires)
- ▶ De mises en situation

Évaluation à la fin de la formation à l'aide :

- ▶ D'un test en fin de formation avec 10 questions sur le contenu du stage

Point en fin de journée de formation, recueil des impressions

Questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation et à froid (1 mois après la formation).

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

ISMAFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire.

L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancre en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ Les échanges avec les participants, des échanges d'expérience prof ou personnelles.
- ✓ Observation bienveillante entre candidats
- ✓ Des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.
- ✓ Travail en groupe et individuel : Analyse de vente
- ✓ Des supports pédagogiques sont remis à chaque participant. Support papier avec le résumé du stage sera délivré en fin de formation.
- ✓ Un accompagnement est possible après la formation pour une durée de 1 mois si besoin.
- ✓ Une salle de formation avec Paperboard, Vidéo projecteur, micro-ordinateur portable.

LIEU DE LA FORMATION



Cette formation est dispensée en présentiel. L'adresse vous sera communiquée 2 semaines avant le démarrage de la formation.

Toutes les formations se dérouleront à Orléans et son agglomération.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÉS

Pré-inscription directement sur le site :

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

Le démarrage de la formation est de 1 semaine après la signature du contrat ou de la convention.

CONTACT

Elham BETTACHE : référente pédagogique et référente handicap.

Tél : 07.67.50.65.67

Mail : elhambettache614@gmail.com

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

Il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

PROGRAMME

Accueil, présentation du formateur et des stagiaires.

Présentation du programme, des objectifs et des méthodes utilisées.

Définition du cadre formatif

Positionnement

1) Étape 1 : Prendre contact – Durée : 1h

- ▶ Mettre le client dans de bonnes conditions
- ▶ Se montrer positif
- ▶ Instaurer la confiance
- ▶ Être cohérent avec son discours et sa gestuelle

2) Étape 2 : Découvrir les besoins du client – Durée : 1h



- ▶ Appliquer la technique de questionnement (QQOQCP...) et l'écoute active
- ▶ Identifier le profil client et son parcours d'achat
- ▶ Recueillir les informations nécessaires (besoins, motivations, freins éventuels)

3) Étape 3 : Convaincre – Durée : 1h

- ▶ Argumenter en résumant les besoins du client
- ▶ Présenter votre produit
- ▶ Mettre en corrélation les informations récoltées avec son offre

4) Étape 4 : Traiter les freins – Durée : 1h

- ▶ Rassurer le client
- ▶ Transformer ses « pain points » en opportunités
- ▶ Proposer des solutions concrètes

5) Étape 5 : Conclure – Durée : 1h

- ▶ Résumer l'entretien
- ▶ Accompagner le client dans sa prise de décision
- ▶ Fidéliser « boucle de nurturing »

6) Se fixer des objectifs – Durée : 1h15

- ▶ Analyser sa pratique
- ▶ Identifier les axes d'amélioration
- ▶ Mettre en place un plan d'action

Questions / Réponses : conseils bienveillants et personnalisés – Durée : 45 minutes

Participation du groupe sur la mise en pratique

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, exercices pratiques, test écrit, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois après la fin de la formation), attestation de présence, certificat de réalisation individualisé. Un accompagnement est prévu si besoin.

DATES

Nous consulter

HORAIRES DE FORMATION



De 9h30 à 17h30

DISPOSITIONS PRATIQUES

Parking disponible