



FORMATION
ALSACE

PROGRAMME DE FORMATION

Formation sur mesure

TECHNIQUE DE VENTE

Contexte

Dans le cadre d'un développement d'entreprise, le salarié ou le chef d'entreprise doit savoir se vendre pour se mettre en valeur et représenter l'entreprise par son image et sa politique commerciale.

Cette formation vous permettra d'acquérir toutes les démarches commerciales dans toutes les contextes de la communication : téléphone, face-à-face, salon, foire, entretien.....

Pré-requis

Savoir lire et écrire

Être en contact avec des clients

Envisager d'être en contact avec des clients

Mesure des personnes en situation de handicap

Public concerné

Toute personne en relation souhaitant vendre : dirigeant, indépendant, vendeur...

Objectif pédagogique

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Permettre aux commerciaux, aux assistantes commerciales, au chef d'entreprise de structurer et maîtriser l'entretien de vente avec le client ou prospect dans toutes les situations.
- Élaborer, appliquer et reproduire la construction d'un argumentaire produit et/ou service.
- Accroître son efficacité commerciale pour une meilleure négociation et un suivi fiable des affaires.

13 rue du Mont Sainte-Odile
F-67530 KLINGENTHAL

06 82 48 31 05

www.abc-formation-alsace.fr
abc.formation.alsace@free.fr



SASU au capital de 20.000 € • Siret : 52346181200027 • Code APE : 8559 A
N° déclarant : 42670440267 • Référence DATA DOCK • Certification REQAP



FORMATION
ALSACE

Programme

Nous adaptons notre contenu aux personnes en situation de handicap.

Se préparer

- Définition de la vente
- Anticiper et préparer sa visite
- Donner un cadre à l'entretien de vente.
- Questionner le client pour obtenir des informations utiles à la vente
- Préparer son argumentaire en réponse aux besoins des clients
- Connaître la concurrence et savoir la gérer
 - Traiter les objections des prospects ou clients
 - Vendre ses différences
- Conclure et consolider son objectif d'entretien de vente
- Assurer le suivi des visites

Savoir argumenter

- Construire un argumentaire
- Identifier les motivations des clients, connaître leur typologie
- Les caractéristiques et avantages des produits ou services
- Organisation, gestion du temps

Savoir négocier

- Connaître son style et progresser dans ses relations avec ses clients
- Technique de l'écoute active, outils de la PNL
- Attitudes et comportement du bon négociateur par l'ouverture et le dialogue
- Synchronisation verbale et non verbale

Méthode et approche pédagogique

- Apports théoriques
- Apprentissage et mise en pratique
- Pédagogie interactive et participative en individuel et en groupe
- Réflexions sur les exemples apportés par les participants
- Approche et soutien individualisé
- Documents distribués aux participants
- Enregistrement vidéo individuel et personnel

13 rue du Mont Sainte-Odile
F-67530 KLINGENTHAL

06 82 48 31 05

www.abc-formation-alsace.fr
abc.formation.alsace@free.fr



SASU au capital de 20.000 € • Siret : 52346181200027 • Code APE : 8559 A
N° déclarant : 42670440267 • Référence DATA DOCK • Certification REQAP



FORMATION
ALSACE

Modalités d'évaluation

- Echange/évaluations informelles avec les participants tout au long de la formation
- Evaluation des exercices pratiques
- Auto-évaluation durant la formation à chaque étape
- Quizz d'évaluation
- Evaluation des acquis en amont et aval de la formation
- Bilan personnel et professionnel selon ses attentes individuelles

Durée

7h : à convenir

Lieu

En entreprise

En salle

Les locaux retenus sont accessibles aux personnes handicapées

Tarif

980 euros TTC. Non assujettis à la TVA

Modalités et délai d'accès

Cette action de formation est conçue sur mesure en fonction des besoins et attentes du commanditaire. Après validation du programme, l'entreprise se charge de la mise à disposition de l'action de formation.

13 rue du Mont Sainte-Odile

F-67530 KLINGENTHAL

06 82 48 31 05

www.abc-formation-alsace.fr

abc.formation.alsace@free.fr



SASU au capital de 20.000 € • Siret : 52346181200027 • Code APE : 8559 A
N° déclarant : 42670440267 • Référence DATA DOCK • Certification REQAP



FORMATION
ALSACE

Fin de formation

- Rédaction d'une fiche d'évaluation de la formation par chaque participant : bilan personnel, Bilan de l'impact sur les pratiques, bilan personnel.
- Remise d'une attestation de participation à la formation pour chaque participant
- Remise sur demande du commanditaire d'un bilan de formation

Formatrice

Stéphanie BRUDER, consultante formatrice en développement commercial anime depuis plus d'une quinzaine d'années des stages de formation performants dans les secteurs d'activités de la vente, du management, de la relation client, de la communication.

Abc formation alsace

Organisme de formation reconnu depuis 2005 sur le Territoire Alsacien bénéficie de son Numéro de déclarant auprès de la Préfecture ainsi que de son référencement auprès de la Plateforme DATA DOCK et réponds aux exigences de la qualité de la formation. L'actualité de **abc formation alsace** est accessible sur les réseaux sociaux.

Référence interne

Version : 14/04/2021

PF 2021- 10

13 rue du Mont Sainte-Odile
F-67530 KLINGENTHAL

06 82 48 31 05

www.abc-formation-alsace.fr
abc.formation.alsace@free.fr



SASU au capital de 20.000 E • Siret : 52346181200027 • Code APE : 8559 A
N° déclarant : 42670440267 • Référencé DATA DOCK • Certification REQAP