



FORMATION
ALSACE

PROGRAMME DE FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

Contexte

Dans le cadre d'un développement d'entreprise, le salarié, les commerciaux ou le chef d'entreprise doivent 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..... en mesurant les enjeux de la relation client.

Pré-requis

Être en contact avec des prospects/clients

Envisager d'être en contact avec des prospects/clients

Mesure des personnes en situation de handicap

Public concerné

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

Objectif pédagogique

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

- Permettre aux commerciaux 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



Modalités de convocation

Nous convenons ensemble des modalités de convocation sur le fond et sur la forme (mail de convocation, rappel de date de convocation....)

Moyens

AUDIO VISUEL		
Vidéo projecteur	1	Fourni par formatrice
Rallonge électrique	1	Fourni par formatrice
Triplette	1	Fourni par formatrice
Caméra		Téléphone portable des participants
TABLEAU		
Blanc effaçable	1	Fourni par l'entreprise ou la salle
Paper Board	1	Fourni par l'entreprise ou la salle
Stylos tableaux	5	Fourni par l'entreprise ou la salle

Test préalable

Nous vous soumettrons des tests d'auto-évaluation que nous utiliserons avant le démarrage afin de les valider avec vous.

L'évaluation s'effectue avant, pendant et après la formation par la formatrice Stéphanie Bruder.

Programme

Nous adaptons notre contenu aux personnes en situation de handicap.

Relation client

- Mesurer les enjeux de la relation client
- Comprendre la posture de l'équipe, du commercial et du client.

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

Bilan de la formation

Méthode et approche pédagogique

- Apports théoriques, Apprentissage et mise en pratique
- Pédagogie interactive et participative
- Réflexions sur les exemples apportés par les participants
- Documents distribués aux participants



**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 ou 2 demi-journées

Lieu

En entreprise et en salle

Les locaux retenus sont accessibles aux personnes handicapées

Tarif

1200 euros TTC. Non assujettis à la TVA

Modalités

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.

Délai d'accès

Les participants peuvent intégrer la formation 24 heures avant le début.

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 une vingtaine d'années des stages de formation performants dans les secteurs d'activités de la vente, du management, de la relation client, de la communication.

Elle se forme régulièrement aux métiers de la formation : récemment formée aux premiers secours en Santé mentale, à la sylvothérapie et à la ludopédagogie, elle utilise ces apports dans son métier.

Stéphanie BRUDER est également Secrétaire Fédérale de la Chambre Syndicale des Formateurs et Consultants.

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. Stéphanie BRUDER a obtenu la certification CNEFOP en 2017 et réponds aux exigences de la qualité de la formation. Le renouvellement de la certification est prévue en Mars 2024.

L'actualité de l'entreprise est accessible sur les réseaux sociaux : LinkedIn, Instagram et sur www.abc-formation-alsace.fr

Contact : Stéphanie BRUDER

Référence interne

Version : 02/01/2024

PF 2024- 1

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 • Référencé DATA DOCK • Certification REQAP