

Formation **COMMERCE / VENTE**

**A L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS
SERONT CAPABLES DE :**

Mener des actions de prospection,
Appliquer des outils de communication efficaces,
Comprendre comment déceler les motivations du
client et argumenter par le bénéfice,
Manipuler les techniques de réponses aux objections,
Développer ses capacités de négociation dans une
démarche gagnant / gagnant,
Assurer un suivi commercial efficace.

Programme

LA POSTURE DE VENDEUR :

Comprendre la nécessité de l'action commerciale.
Etre « un bon vendeur ».
Maîtriser les enjeux de la communication.
Développer son écoute.
Renforcer son charisme de vendeur.

DEVELOPPER SA CLIENTELE:

Définir les différents types de prospection.
Savoir s'organiser et être efficace sur la prise de RDV
par téléphone et en porte à porte.

MENER UN ENTRETIEN DE VENTE :

Préparer l'entretien.
La prise de contact.
Maîtriser la phase de découverte.
Reformuler.
Cibler sa proposition.
Argumenter sur les bénéfices clients.
Présenter son prix.
Traiter les objections et verrouiller la vente.

AFFIRMER SON EXPERTISE :

Mener un entretien de négociation.
Utiliser les techniques de conclusion.
Gérer l'après-vente, le suivi, la relance.

PUBLIC : tous professionnels en situation de vente
(BTB / BTC).

PREREQUIS : aucun prérequis n'est nécessaire pour
cette formation.

DUREE : 3 x 7 heures, 21 heures.

Délais d'accès : formation présentielle sous un
délai d'un mois en fonction des contraintes

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Les apports théoriques sont alternés avec des
exercices pratiques, des jeux et des mises en
situation favorisant votre apprentissage. Des
supports ainsi qu'un livret de formation vous
seront fournis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Une évaluation diagnostique en début de
formation permet de préciser vos besoins.
Tout au long de la formation des évaluations
formatives ludiques permettent de suivre votre
avancée. Une évaluation finale sous forme de quizz
validera vos acquis.
Un formulaire d'évaluation de la formation vous
sera également proposé.

TARIFS :

875€ HT par jour soit 2625€ HT pour l'animation de
la formation (de 1 à 10 personnes maximum).
Sur devis.

HANDICAP :

Nos formations peuvent être accessibles aux
personnes en situations de handicap. Afin
d'adapter la formation aux contraintes de vos
collaborateurs, nous vous demandons de nous
préciser l'adaptation nécessaire à l'inscription.

CONTACT :

XAVIER GADENNE 06 60 83 31 68
contact@xaviergadenne.fr
www.xaviergadenne.fr



DATE DE MISE À JOUR : JANVIER 2023