

PROGRAMME DE FORMATION

Développer ses capacités de vente

Durée de la formation :

7 heures

Modalités et délai d'accès à la formation :

Admission après entretien,
Délai d'accès : environ 15 jours à réception des documents contractuels signés

Rythme :

Sur mesure

Format :

À distance ou en présentiel.

Spécialité de formation :

Code 312 - Commerce / vente

Lieu de formation :

ISEAH FC
Metz 20 rue Joséphine Caye
57070 METZ ou dans vos locaux

Nombre de Participants :

De 1 à 10 participants

Pré-requis :

Si formation à distance, avoir un ordinateur fonctionnel muni d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet. Savoir lire et écrire le français.

Public visé :

Tout public

Profil de l'intervenant :

Formateur(trice) audité(e) par nos soins afin d'évaluer ses compétences

Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH FC s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse fc@iseah.fr ou au 07.88.79.31.16).

Objectifs de la formation développer vos capacités de vente :

- Acquérir des techniques de vente,
- Piloter un entretien de vente
- Conclure une vente
- Traiter les objections et argumenter
- Fidéliser le client

Modalités d'évaluation :

- Les acquis théoriques et pratiques sont évalués tout au long du parcours de formation,
- Attestation de formation délivrée en fin de parcours,
- Test des prérequis et des acquis,

Modalités de suivi et d'exécution de la formation :

- Convocation envoyée en amont de la formation précisant les modalités de déroulement et de suivi de la formation ;
- Contrôle de la présence en formation via émargement ;
- Questionnaire de satisfaction ;
- Test des prérequis et des acquis ;
- Certificat de réalisation et/ou attestation de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, remise au stagiaire à l'issue de la formation
- Enquête de satisfaction globale et d'évaluation de la formation à renseigner à l'issue de la formation.

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées et informations complémentaires**Moyens techniques et pédagogiques :**

- Alternance de méthodes démonstratives et actives. Travaux pratiques accompagnés.
- Salles de cours, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Assistance technique et pédagogique à distance au 07.88.79.31.16.

PROGRAMME DE FORMATION

DEVELOPPER VOS CAPACITES DE VENTE	Comprendre le rôle du vendeur • Les missions clés du vendeur moderne. • Les attentes du client et les nouveaux comportements d'achat. • L'importance de l'image professionnelle et de la communication. Maîtriser les étapes du processus de vente • Préparer l'entretien de vente. • Entrer en contact et créer une relation de confiance. • Mener une découverte efficace (questionnement, écoute active). • Argumenter de façon claire et convaincante. • Traiter les objections. Techniques de conclusion et prise de congé • Identifier les signaux d'achat. • Méthodes de conclusion adaptées au client. • Assurer une fin d'entretien professionnelle et fidélisante. Développer son aisance relationnelle • Communication verbale et non verbale. • Adapter son discours au profil du client. • Gérer les situations délicates et clients difficiles.	7h00
---	---	--------------------