

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

CertifInfo :

- 70323 – Techniques de vente / Commercialisation

Formacode :

- 34559 - Gestion rayon

Lieu de formation :
ISEAH FC
Metz – 20 rue Joséphine Caye
57070 METZ
Ou dans vos locaux

Nombre de participant(s) :
De 1 à 10 participants

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

Public visé :
Salariés en vente directe ou indirecte souhaitant améliorer leur efficacité commerciale.

Profil de l'intervenant :
Formateur(trice) audité(e) par nos soins afin d'évaluer ses compétences

Objectifs de la formation & compétences visées :

À l'issue de la formation, les participants seront en capacité de :

- Identifier les étapes clés du processus de vente.
- Repérer les besoins et motivations du client.
- Adapter son argumentation commerciale et sa posture.
- Maîtriser les techniques d'argumentation et de persuasion.
- Gérer les objections et conclure la vente efficacement.
- Définir un plan d'action pour améliorer sa performance commerciale.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation diagnostique en début de formation
- Évaluations formatives tout au long du parcours (exercices, cas pratiques)
- Évaluation finale : test reprenant l'ensemble des compétences visées
- Critère d'atteinte des objectifs : validation des acquis $\geq 75\%$
- 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 avant la formation précisant les modalités de déroulement
- Contrôle de la présence via émargement ou équivalent
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Certificat de réalisation et/ou attestation mentionnant objectifs, nature, durée et résultats des évaluations
- Enquête de satisfaction globale à l'issue de la formation

Méthodes pédagogiques / techniques / d'encadrement mobilisées :

- Pédagogie active et participative : jeux de rôles, simulations, discussions
- Supports de cours adaptés + exercices pratiques
- Activités médiatisées en ligne pour le distanciel
- Assistance technique et pédagogique au 07.88.79.31.16
- Pour le distanciel : ordinateur + micro + caméra + internet

Passerelles / Suite de parcours :

Booster vos techniques de vente, Développer sa relation client, Techniques de vente en B to B, Améliorer la rentabilité d'un rayon.

Débouchés :

Vendeur, commercial, chargé de clientèle, responsable de point de vente ou télévendeur.

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).

CONTENU DE LA FORMATION

Développer ses capacités de vente

BLOC 1

Comprendre le processus de vente

- Les étapes d'une vente réussie
- Les différents types de clients et leurs attentes
- Les facteurs de réussite dans la vente

BLOC 2

Détection des besoins et argumentation

- Techniques de questionnement et écoute active
- Construction d'un argumentaire adapté
- Mise en valeur des produits / services selon le client

BLOC 3

Gestion des objections et conclusion

- Identifier les objections et les traiter efficacement
- Techniques de persuasion et de négociation
- Stratégies pour conclure la vente

BLOC 4

Plan d'action et suivi de la performance

- Suivi des ventes et analyse des résultats
- Définition d'objectifs individuels
- Retours d'expérience et bonnes pratiques