

TECHNIQUE DE VENTE



Nombre de participant : > 4 à 6 personnes
Durée : 14h - Délai d'inscription : J-21
Formation intra-entreprise. À la demande.
Lieu : France Entière - La Réunion - À distance

TARIF DE FORMATION

Sur devis / financement OPCO
Formation exonérée de TVA

Public concerné :

Tout public, Salarié ou demandeur d'emploi
+ de 18 ans. Accessible aux personnes en situation de handicap. Contacter le référent handicap.

Pré-requis :

Être à l'aise avec les outils informatiques.
PC portable requis.

Déroulement de la formation :

Entretien de diagnostic préalable avec les candidats.
Durée : 2 jours en continu ou discontinu
Formation par journée ou demi-journée
de 8h30 -12h et 13h - 16h30.
Formation en sur-mesure possible selon durée/nombre
de participant.

Modalités pédagogiques :

Formation en salle et/ou entièrement à distance en visioconférence. Formation alternée entre théorie et pratique sur cas concrets selon le secteur d'activité.

Poursuite de parcours :

Optimisez vos compétences en suivant le module de formation :

- "Communication digitale & Web Marketing"
- "La gestion des réclamations clients"

Ou la formation complète :
"Conseiller commercial" (TP)

Ou une spécialisation :

- "Conseiller vendeur en voyages" (TP)
- "Chargé d'accueil touristique et de loisirs" (TP)
- "Réceptionniste en hôtellerie" (TP)

Objectifs :

À la suite de la formation, le stagiaire est capable de :

- Améliorer son écoute, sa relation client pour améliorer les ventes en respectant les différentes étapes de vente.

Programme de la formation

(construit à partir du référentiel de certification)

CP : Identifier les qualités et les postures d'un bon commercial

Améliorer son accueil et la prise de contact
Le questionnement et recherche des besoins
La reformulation
La présentation et l'argumentation des produits et services adaptés au besoin
Savoir répondre aux objections clients
Comment traiter le prix
La conclusion de la vente principale
La vente additionnelle
La fidélisation client
La prise de congés
Identifier les qualités et postures d'un vendeur
L'organisation de travail en équipe
Découverte des outils Marketing/communication

Moyens pédagogiques :

Déroulé pédagogique, soutien personnalisé.
Exercices pratiques et atelier de mise en situation, coaching personnalisé. Fiche de méthodologie.

Expériences professionnelles :

Formateurs professionnels d'expériences diplômés et certifiés.