

FORMATION FORCES & TECHNIQUES DE VENTE (35H)

OBJECTIFS

Cette formation est dispensée dans le cadre du développement de compétences de vos équipes.

L'objectif de cette de formation vise à vous initier à tous les aspects de la vente et à vous faire connaître tous les outils et méthodes de vente.

Vous apprendre à utiliser des outils numériques pour augmenter vos ventes.

À utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier vos cibles et analyser votre marché.

Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services.

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. LA COMPRÉHENSION BASIQUE DU PROCESSUS DE VENTE
2. LA PROSPECTION ET LA DECOUVERTE DU CLIENT
3. LE MARKETING D'AVANT-VENTE
4. LES TECHNIQUES DE VENTE
5. LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE
6. LA NÉGOCIATION
7. L'APRÈS-VENTE ET LA FIDÉLISATION

PUBLIC CIBLÉ ET PRÉ-REQUIS

Toute personne souhaitant acquérir les fondamentaux en vente et en communication numérique.

Pas de Pré-requis.

MOYEN TECHNIQUE ET MÉTHODOLOGIE

En présentiel (Dans nos locaux ou les vôtres – Accessible aux Personnes à Mobilité Réduite)

Documents supports de formation projetés.

Exposés théoriques

Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

EFFECTIF ADMISSION

Individuel ou en groupe (10 personnes maximum)

Echange téléphonique

Formulaire d'admission à compléter ou entretien physique dans nos locaux

DÉLAI D'ACCÈS INTER-ENTREPRISE - ÉVALUATION

3 semaines

Avant la formation : Test de positionnement

Pendant la formation (Suivi pour chaque module) : Mise en situation (Exercices pratiques et échanges oraux), Quizz.

Fin de formation : Test de fin de formation (QCM)