

Contexte : Vous débutez dans la vente ou vous avez des bases ? Nous vous proposons de vous former aux métiers de la vente. Durant la formation, vous apprendrez à utiliser des outils pratiques, grâce à des mises en situation avec nos experts métiers.

Objectifs de Formation

Connaître son milieu professionnel afin de faciliter l'accueil et répondre de façon optimale pour garantir un service de qualité tout en évitant des conflits et soigner l'image de l'entreprise.

Objectifs Pédagogiques

Être capable de :

- Acquérir les bases d'une communication commerciale performante
- Maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vent
- Savoir entretenir la relation commerciale, fidéliser sa clientèle

Modalités d'organisation

Modalités et délais d'accès

Possibilité de s'inscrire jusqu'à 48 heures avant le début de la formation via le site web, par mail et par contact téléphonique.

Un entretien préalable par téléphone permettra de vérifier les prérequis et d'échanger avec le commanditaire et/ou le participant sur son projet.

Méthodes mobilisées

EN PRESENTIEL ou EN DISTANCIEL
Apports andragogiques,
Visioconférence ou en classe virtuelle, via Zoom.
Exposés théoriques en synchrone par partage d'écran
Supports de formation en multimédia (Powerpoint)

Intervenant :

ONESTAS Brice – Expert en management d'équipe de 21 ans au sein de la holding GBH ; Formateur Professionnel d'Adultes. Coach de vie.

Sanction :

Attestation de fin de formation + Certificat de réalisation

Moyens techniques

> EN FOAD :

Plateforme en ligne avec accès aux supports pédagogiques, à la suite de la formation.
Assistance technique assurée par téléphone et par mail en synchrone.

> EN PRÉSENTIEL :

Les moyens pédagogiques et les méthodes andragogiques utilisées sont principalement :
documentation et support de formation.
Salle équipée : paper-board, vidéoprojecteur, accès internet
Ordinateur avec connexion wifi, appartenant au participant.

Modalités d'évaluation

Feuilles de présence signée à distance ou par demi-journée
Questions orales ou écrites (QCM)
Quizz, mises en situation, partage d'expérience.
Formulaires d'évaluation de la formation par le stagiaire.
Entretien oral de bilan de fin de formation avec le formateur.



Public visé : Tous les collaborateurs, responsable de rayon ou responsable de magasin souhaitant développer une relation commerciale optimale.



Prérequis : Ne nécessite pas de prérequis



Durée : 2 jours



Tarif : 1499€ HT/inscrit

Contenus

- > **La communication et la vente**
Bonnes pratiques
Écoute attentive
- > **Le contact avec le client**
L'attitude physique et mentale du vendeur
Favoriser certains mots et les expressions
- > **Définir les besoins du client**
Définir les bonnes questions
L'entonnoir de la découverte
Se positionner comme expert
- > **L'argumentation**
Établir une argumentation de vente
Méthode CA
Traiter les objections
- > **Quand proposer une vente additionnelle**
- > **Conclure et fidéliser**
Saisir le bon moment
Saisir les signaux d'achat
Fidéliser et prise de congé
- > **Gérer son stress face à un conflit**
Définir le stress
Utiliser les mots qui soignent



Accessibilité aux personnes en situation d'handicap

Personnes en situation de handicap, merci de nous consulter. Nous adapterons nos moyens en fonction de vos besoins :

Contact :

Nom & Prénom :

Téléphone :

Mail :