

MXVE - VENDRE PLUS ET VENDRE MIEUX

1. Population concernée :

Collaborateurs commerciaux récemment recrutés dans l'entreprise ou n'ayant pas suivi récemment de formation aux techniques de vente

2. Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants maîtriseront les techniques oratoires. Cela signifie qu'ils seront capables de :

- Mettre en pratique les méthodes de vente : connaître les règles fondamentales de communication
- Préparer un entretien commercial
- Rédiger une proposition commerciale
- Conduire un entretien commercial jusqu'au bout
- Argumenter et utiliser les techniques de réponses aux objections
- Conclure un entretien commercial

3. Durée :

Séminaire dans l'entreprise ou de préférence en résidentiel de 3 jours. (soit 21 h)

4. Méthodes :

- L'animation repose sur :
- L'apport par l'animateur des techniques et des méthodes (35 % env)
 - La construction de documents et la réflexion des participants en sous-groupes (25 % env)
 - La mise en pratique au cours d'exercices enregistrés en vidéo (40 % env)

5. Pré-requis

Les participants doivent avoir au minimum 6 mois d'expérience dans une fonction commerciale

6. Qui anime ?

Un consultant expérimenté justifiant d'un minimum de 5 années de vente et d'encadrement commerciale

7. Evaluation et suivi

Les passages enregistrés en vidéo permettent de mesurer les acquis de chaque participant et d'améliorer les points plus faibles. Des quizz et des exercices complètent la mesure de la mémorisation des techniques et facilitent les explications complémentaires.

En conclusion de la session les participants sont invités à remplir leur plan personnel de mise en application et la feuille d'évaluation. TITANE adresse ensuite à l'entreprise et/ou à l'OPCO les certificats individuels de réalisation

8. Plan de la formation

Les règles fondamentales de la vente

- 1) Introduction de la session
- 2) Règles fondamentales de la communication
- 3) Qu'est-ce que vendre ?
- 4) Les principes de l'argumentation

Les phases d'une bonne négociation

- 5) La préparation
- 6) La présentation
- 7) Ecoute et découverte : les différents types de questions

- 8) Les reformulations partielles et de synthèse
- 9) Rédiger la proposition : ce qu'elle doit contenir.
- 10) Présenter la proposition
- 11) Argumenter
- 12) Techniques de réponse aux objections
- 13) Présenter le prix et répondre à l'objection Prix
- 14) Le moment et les méthodes pour conclure
- 15) Après la visite

9. Conditions et tarifs :

Jean-Loup Schaal (jl.schaal@titane.eu – +33 (0)1 46 34 70 70) est le responsable de cette formation. Merci de le contacter pour une proposition financière et organisationnelle. Les dates et les conditions d'organisation de la session sont définies d'un commun accord avec le Client. Merci de renvoyer le programme validé et la convention de formation au minimum 15 jours avant la date de la première session.

10. Handicap



Le référent Handicap de TITANE proposera, si cela est possible, des mesures pour permettre aux collaborateurs en situation de Handicap de suivre la formation. Il doit être informé au minimum huit jours avant la session.

MXVE-06_29-06-2021



TITANE

84, rue Saint-Louis-en-l'Île - F-75004 PARIS – France -

Tél : +33 (0)1 46 34 70 70

Société de Formation, de Commercialisation et d'Informatique (S.F.C.I.)

SARL au capital de 80 000 € - TVA : FR36 324 031 806 - APE : 7022Z – SIRET : 324 031 806 000 49

Organisme de formation déclaré: 11921198275

www.itcws.com

www.titane.eu

titane@titane.eu