

FORMATION

Les fondamentaux de la vente

Le programme pour devenir un excellent négociateur



LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

OBJECTIFS :

- Comprendre les bases de la vente et du conseil.
- Maîtriser les produits et services pour mieux conseiller les clients.
- Acquérir les techniques de vente efficaces omnicanale.
- Développer des compétences en communication pour une relation client de qualité.
- Savoir négocier efficacement avec les clients.
- Assurer un service après-vente de qualité et fidéliser les clients.
- Améliorer les compétences personnelles et professionnelles.

PUBLIC :

Tout public

PREREQUIS :

Connexion internet
Ordinateur/Tablette/
Smartphone

EVALUATION :

Evaluations formatives
durant la formation.

DUREE : 12h

11 heures en E-learning
1 heure de cours particuliers
Accès à la plateforme : 1 mois

DÉLAIS :

14 jours ouvrables

SANCTION :

Attestation de réussite en fin de formation



Prenez contact avec nous pour étudier les possibilités d'accessibilité. Voir coordonnées en page 1

TARIF : 450 € HT

Module 1 : Introduction à la Vente et au Conseil

- Présentation du métier de conseiller vendeur.
- Les enjeux et les défis du conseil et de la vente.
- Les compétences clés d'un bon conseiller vendeur.

Module 2 : Connaissance des Produits et Services

- Analyse des caractéristiques et des avantages des produits/services.
- Techniques de veille et de mise à jour des connaissances produits.
- Études de cas : Veille commerciale

Module 3 : Techniques de Vente

- Les étapes de la vente : de la prospection à la conclusion.
- Techniques d'argumentation et de persuasion.
- Gestion des objections et conclusion de la vente.
- Mise en situation orale et écrite

Module 4 : Communication et Relation Client

- Les fondamentaux de la communication interpersonnelle.
- Techniques d'écoute active et de questionnement.
- La gestion des émotions et des situations difficiles.

Module 5 : Négociation Commerciale

- Les principes de base de la négociation.
- Stratégies et techniques de négociation.

Module 6 : Service Après-Vente et Fidélisation

- Les enjeux du service après-vente.
- Techniques de fidélisation des clients.
- Gestion des réclamations et des retours.

Module 7 : Développement Personnel et Professionnel

- Gestion du temps et des priorités.
- Développement des compétences en leadership.
- Formation continue et veille professionnelle



LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE



Méthode pédagogique :

Vous aurez un accès personnel à la plateforme d'apprentissage en ligne, accessible à tout moment depuis un Ordinateur/Tablette/Smartphone. Ce portail inclut :

- **Contenus de cours** : des cours en ligne régulièrement mis à jour, accompagnés de vidéos et d'audios disponibles en streaming.
- **Exercices d'évaluation** : QCM, études de cas et simulations de situations professionnelles pour tester vos connaissances.



De plus, vous profiterez d'un **accompagnement personnalisé** :

- Un coach dédié vous suivra tout au long de votre formation.
- Un entretien individuel avec un formateur issu du terrain et spécialisé, sera également prévu pour vous guider.

Les débouchés :

Vendeur
Commercial

Télévendeur
Conseiller commercial

Chargé d'affaires
Chargé de clientèle



Contact avec un conseiller sur vos besoins (test de positionnement) et création du dossier de prise en charge



Inscription à la session de formation avec une date défini



Démarrage de votre formation



Obtention de l'attestation de réussite des compétences attendues



Formation récemment lancée – les taux de réussite seront communiqués dès qu'un nombre suffisant de candidats aura passé l'examen