

FORMATION CONSEILLER ET VENDRE

BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente - Bloc 1 : Conseiller et vendre

Le programme pour devenir un excellent négociateur



CONSEILLER ET VENDRE

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 omnicale.
- Développer des compétences en communication pour une relation client de qualité.
- Savoir négocier efficacement avec les clients.
- Utiliser les outils numériques pour optimiser la vente.
- 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:

20 heures en E-learning Jusqu'à 4 heures de cours particuliers Accès à la plateforme : 2 mois

DÉLAIS:

14 jours ouvrables

E

Prenez <u>contact</u> avec nous pour étudier les possibilités d'accessibilité. Voir <u>coord</u>onnées en page 1

Tarif: 1290€

SANCTION:

Attestation de réussite en fin de formation Prépare à la certification : <u>RNCP38399BC01</u> -BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente - Bloc 1 : Conseiller et vendre

Module 1: Introduction à la Vente et au Conseil

- o 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.
- o 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.
- o Stratégies et techniques de négociation.

Module 6 : Digitalisation de la Vente

- Les outils digitaux au service de la vente (CRM, réseaux sociaux, e-commerce).
- Stratégies de vente en ligne.

Module 7 : Service Après-Vente et Fidélisation

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

Module 8 : Développement Personnel et Professionnel

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



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, fiches de révision téléchargeables, assistant IA intégré à la formation...
- 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 accessible en illimité vous suivra tout au long de votre formation.
- Des entretiens individuels avec un formateur issus du terrain et spécialisé, seront également prévus pour vous guider.



Examen et Certification:

Vous préparez le titre certifié au RNCP38399BC01 :

Bloc 1 - Conseiller et vendre : BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente

Modalités d'inscription à l'examen après votre formation : Cliquez ici

Les débouchés :

Vendeur Télévendeur

Commercial Conseiller commercial Chargé de clientèle

Poursuite d'étude :

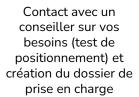
Après avoir obtenu votre certification, il est possible de :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Le BUT Techniques de commercialisation
- Le BUT Gestion des Entreprises et des Administrations
- Le BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations
 Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.



Chargé d'affaires







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 et satisfaction seront communiqués dès qu'un nombre suffisant de candidats aura passé l'examen