



Points forts : Cette formation à la vente apportera à tous ceux qui sont en situation de vendre, les clés pour maîtriser l'essentiel du savoir-faire et du savoir-être commercial : comprendre les besoins et l'art de convaincre son client. Une formation indispensable pour acquérir les réflexes de vente fondamentaux.

Objectifs

- Maîtriser l'essentiel du savoir-faire commercial (outils, méthodologie et comportements) : acquérir une culture commerciale.
- Perfectionner et positiver son comportement face à un client.

Programme

Journée 1

► La prise de conscience

- Qu'est-ce qu'un client, un acheteur ?
- Qu'est-ce que vendre ?
- Prendre conscience de l'omniprésence de l'acte de vente

► La vente aujourd'hui :

Découvrir les principes clés d'une vente réussie

► Connaître votre entreprise pour mieux en parler

- "Nous sommes tous les ambassadeurs de notre entreprise"
- Savoir parler positivement de votre entreprise : verbes d'action, chiffres, dates, résultats...

- Bien connaître l'offre de votre entreprise

► Comment mener à bien une vente : Les clés de la vente sont chez le client

- L'attitude face au client, comprendre le client, la découverte des besoins, de l'argumentation à la conclusion

► Identifier les objections du client

► Vendre pour la première fois : les pièges et astuces

- La boîte à outils sur le comportemental du vendeur et sur les techniques de vente

Journée 2

Commerciaux : mettez-vous en scène : Soyez acteur, soyez vous-même : préparez votre prochain rôle en fonction de la situation client

► Développer l'impact de votre présentation personnelle

- Le client : « un public à faire vibrer »
- Adapter son jeu à celui du client pour développer une relation personnalisée

Démarche pédagogique

Grâce à des mises en situations, suivies à chaque fois d'un debriefing, cette formation orientée « résultats » permet d'acquérir des outils de vente performants ainsi que des comportements gagnants.



Lors de la 2^{ème} journée, le comédien formateur, avec des exercices pratiques, fait le lien entre les apports méthodologiques travaillés lors de la 1^{ère} journée et les ressources comportementales à développer pour les utiliser sereinement.

Formateurs :

1^{ère} journée : Intervenante, spécialiste en techniques de vente, négociation commerciale et relation client.

2^{ème} Journée : Comédien formateur, spécialiste en formation comportementale basée sur le théâtre.

Formateurs expérimentés, sélectionnés par le CEPPIC pour leurs compétences techniques et leur expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.



194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE



www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr

Durée : 2 Jours, 14h **Tarif** : 980 € HT

Réf : C0501

Public

Commercial en prise de poste ou toute personne appartenant à un autre service souhaitant évoluer vers une mission commerciale.

Prérequis

Pas d'exigence spécifique.

Modalités d'évaluation


Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter

 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr



Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr