

Savoir vendre et communiquer sur les produits

Version document 1: 01/10/2024
Code formation: 312 commerce/vente



Objectifs pédagogique

- Être plus à l'aise avec la fonction vente et les attitudes à adopter face aux clients
- Clarifier ses cibles de clients et savoir adapter l'offre et le discours à ces cibles
- Être capable d'argumenter ses produits/services avec plus d'efficacité
- Gérer positivement les objections
- Finaliser une vente

PROGRAMME DE LA FORMATION

1. S'approprier les 8 étapes d'un entretien de vente : de l'accueil à la prise de congé. (JOUR 1)

- Phase de présentation (soigner son image globale: verbale, non verbal et le visuel)
- Phase de découverte (recueillir et creuser l'information)
- Phase de reformulation
- Phase d'argumentation (connaître parfaitement ses produits et services)
- Traitement objections (maîtrise de l'empathie)
- Conclusion
- Prise de congé
- Fidélisation

Travaux pratiques: Identifier les étapes de la vente à partir des supports méthodologiques fournis.

Durée: 2 jours - 14h

Tarif: Nous consulter

Public: employés, entreprises

Pré requis: Connaissance de base en vente

Modalité de déroulement: en présentiel

Equipe pédagogique et moyens pédagogiques:

L'animation est volontairement participative, avec jeux, exercices pratiques, et mises en situations. Exposés théoriques et de synthèse. Études de cas avec jeux de rôles.

Suivi d'évaluation pédagogique: Feuille d'émargement, évaluation des connaissances (échanges, quizz), évaluation à chaud et à froid

Nombre de stagiaires: 4 à 12 personnes

Modalité d'évaluation: Examen théorique sous forme de QCM

Sanction de fin de formation: Attestation de suivi de formation

Modalités et délais d'accès: Première réponse en 72h maximum. La date du début de formation sera fixée en fonction du financement et de vos besoins.

Intervenant: Formateur spécialisé

Accueil des personnes en situation de handicap:
Prendre rendez-vous avec le référent handicap au
06.70.20.13.40

Pour tout renseignement contactez nous par mail:
contact@ofdclorraine.com



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

OFDC Lorraine - Centre d'affaires Metz Sarre - 23 rue de Picardie 57070 Metz - SIRET: 89233330300022 -
N° Déclaration d'activité: 44570444457 auprès du préfet de la région Grand Est

Savoir vendre et communiquer sur les produits

Version document 1: 01/10/2024

Code formation: 312 - commerce/vente



2. Optimiser l'accueil du client : (JOUR 1)

- Les règles d'un bon accueil (renseigner, conseiller, orienter)
- La prise de contact (identifier le profil client et susciter de l'intérêt)

Travaux pratiques: Mise en situation (Quizz)

3. Découvrir les besoins et les motivations d'achat du client : (JOUR 1)

- Les motivations d'achat (méthode SONCAS)
- Les signaux d'achat et les freins
- Le recueil des attentes
- L'analyse et la reformulation du besoin

4. Proposer une offre adaptée : (JOUR 1)

- La formulation une proposition
- L'adaptation de l'offre en fonction des besoins exprimés et latents

5. Construire un argumentaire de vente : (JOUR 2)

- Les principes de l'argument
- La réponse aux objections
- Utilisation méthode CAB

7. Conclure la vente : (JOUR 2)

- La vente complémentaire
- Les services associés
- La fidélisation
- La prise de congé.

8. Analyser sa pratique professionnelle : l'auto-évaluation d'un acte de vente. (JOUR 2)

Travaux pratiques: Mise en situation (jeu de rôle)

9. Utiliser les atouts du développement durable pour vendre plus : (JOUR 2)

- L'étiquetage énergétique
- Les normes environnementales
- Le recyclage des produits
- Les fournisseurs RSE.



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

OFDC Lorraine - Centre d'affaires Metz Sarre - 23 rue de Picardie 57070 Metz - SIRET: 89233330300022 -
N° Déclaration d'activité: 44570444457 auprès du préfet de la région Grand Est