

« BOOSTER LES VENTES »

Durée totale de la formation : 7 heures - **Lieu :** Visio ou présentiel

Nb de participants à la formation : Maximum 8 personnes - **Budget de la formation :** Nous consulter - **Intervenant :** Sylvie Da Silva

Public concerné :

Toute personne en situation de vente

Pré requis :

Aucun

Objectifs de la formation :

- Gagner en efficacité et améliorer votre leadership en communiquant mieux
- Utiliser les techniques de vente et de relation client pour être plus performant

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en présentiel ou en Visio – Accès aux ressources pédagogiques en ligne

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques animés en formation à distance en salle virtuelle - Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail. Pédagogie active et participative. Exercices collectifs de mise en application / tests débriefés et corrigés avec le formateur. Temps Questions / réponses à la fin de chaque module

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Rendez-vous d'évaluation des besoins réalisés en amont de la formation. Questionnaire d'attentes individuelles envoyé par mail avant la formation. Test de connaissances d'entrée en formation sur les techniques de vente
Validation des acquis : Réalisation et validation des mises en situation professionnelle
Envoi d'une évaluation de la formation / Remise d'une attestation de formation

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour participer à nos formations, merci de contacter : Sylvie Da Silva par téléphone au 0616571566 ou par mail contact@enquete2sens.com pour programmer un rendez-vous de préparation en Visio ou en présentiel selon vos disponibilités et obtenir votre fiche d'évaluation de vos besoins et votre questionnaire d'attentes individuel.

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Introduction (30 min) :

Présentation de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et tour de table des participants. Débriefe du test de connaissances d'entrée en formation (questions / réponses)

MODULE 1 (3h) : Gagner en efficacité et améliorer votre leadership en communiquant mieux

Personnaliser la relation : comment s'adapter et valoriser chaque interlocuteur
Rester maître de l'entretien : comment s'imposer sans heurter

Exercices d'application : Adapter sa communication avec la méthode DISC

La vente : un état d'esprit :

- Se préparer : quelles attitudes pour mettre le client en confiance ?
- Les qualités d'un bon vendeur
- Empathie, enthousiasme et pensées positives
- Découvrir les motivations d'achat du client

Exercices d'application des méthodes (forces/faiblesses)

MODULE 2 (3h30) : Utiliser les techniques de vente et de relation client pour être plus performant

Les étapes incontournables de l'entretien de vente :

- L'écoute active
- La reformulation
- L'argumentation
- La traitement de l'objection
- La conclusion de l'entretien

Exercices d'application des méthodes : SONCASE, Valeurs ajoutées et Objections