



JUST FORMATION
Centre de Vie Agora,
Z.I Les Paluds, bât B
13400 AUBAGNE
☎ 07.64.38.70.82
✉ justformation13@gmail.com

PROGRAMME DE FORMATION : TECHNIQUES DE VENTES : LES FONDAMENTAUX

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire : Vendeur, Assistant Commercial, Chef d'Entreprise et toute personne souhaitant développer ses compétences dans le secteur de la vente et du Marketing.

Pré requis : Une première expérience en entreprise.

QUEL EST LE BUT DE CETTE FORMATION ?

Objectifs de la formation : Acquérir les bases de la démarche commerciale ; Savoir vendre en fonction des besoins du client. Se positionner face aux différents types de clients. Optimiser les résultats commerciaux.

Finalité de l'action de formation : Attestation de fin de formation

DURÉE ET MODALITÉS DE LA FORMATION

Durée de la formation : Entre 14h à 28h (selon le niveau du stagiaire).

Dates et horaires de la formation : Nous contacter

Mode de formation : À distance ou en présentiel (nous contacter)

Lieu de la formation : Au centre de formation, dans l'entreprise du client ou à distance.

Accessibilité aux personnes handicapées :

En centre : accès aux personnes à mobilité réduite.

En entreprise : en fonction des locaux du client.

Pour toutes adaptations de la formation contactez le référent handicap : Marion MEINER 07 64 38 70 82.

Modalités d'inscription :

Remplir le formulaire de contact du site

Délais d'inscription à la formation

Jusqu'à 2 semaines, avant la date de début de formation.

Nombre de participants maximum par session

6 stagiaires maximum par groupe.

Qualification des intervenants :

Formateur confirmé.

CONTENU DE LA FORMATION

LE MÉTIER DE « COMMERCIAL »

- Son rôle et sa fonction dans l'entreprise
- Quelles sont les qualités essentielles du bon vendeur ?
- La typologie des marchés et des clients.

SAVOIR PROSPECTER EFFICACEMENT

- Comment gérer votre secteur de vente et optimiser vos tournées
- Découvrir les techniques de prospections rentables
- Améliorer votre efficacité au téléphone
- Augmenter le nombre de RDV qualifiés
- Savoir rédiger un mailing ou une lettre commerciale
- Augmenter le nombre de prospects

SAVOIR DÉCOUVRIR LES BESOINS ET ARGUMENTER

- Découvrir les techniques des Acheteurs
- Comprendre la structure mentale des clients
- Réussir votre premier entretien
- Analyser les motivations de vos clients.
- Découvrir leurs besoins avoués et inavoués
- Argumenter votre offre de produits et services

SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS, NÉGOCIER ET CONCLURE

- Apprendre à vendre un prix pour augmenter vos marges
- Négocier et gagner face à la concurrence
- Répondre efficacement aux objections
- Conclure positivement une vente

SAVOIR FIDÉLISER ET GÉRER VOTRE PORTEFEUILLE D'AFFAIRES

- Connaître les pièges à éviter
- Appliquer les techniques gagnantes pour fidéliser vos clients

- Gérer efficacement votre portefeuille d'affaires.
- Établir un tableau de bord et contrôler les résultats

SAVOIR VOUS ORGANISER POUR OPTIMISER VOTRE TEMPS

- Identifier les principales tâches "chrono phages"
- pour gagner du temps au quotidien.
- Faire la différence entre Urgent et Important
- Utiliser le téléphone pour optimiser vos RDV clients
- Gérer efficacement votre agenda au quotidien

MOYENS ET ORGANISATIONS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Formation en salle, outil téléphonique de simulation, poste d'accueil de simulation, fiches outils.

Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle de formation dédiée, vidéoprojecteur, tableau blanc. Exercices, supports de formation écrits, vidéos, audios.

Documentation remise aux stagiaires

Supports pédagogiques

Encadrement pédagogique

Formation dirigée par un professionnel expérimenté dans le métier de la communication et animation de programmes en vente & management, avec une grande pratique de l'entreprise.

Mode d'évaluation et de suivi

Test de fin de formation

Tarifs

À partir de 60 € HT de l'heure, nous contacter pour un devis personnalisé

Contact

Mme Marion MEINERL,

Directrice de Just Formation

Tél : 07.64.38.70.82

Mail : justformation13@gmail.com

Version janvier 2023 dernière mise à jour : 07/03/2023.