

Durée :

2 jours soit
14 heures de formation en
présentiel ou en ligne

Public et/ou prérequis :

Commerciaux, SAV, accueil du
public. Sans prérequis.

Organisation :

2 à 10 stagiaires

Evaluation :

Évaluation formative et
questionnaire d'entrée et de sortie
de formation pour validation des
compétences acquises.

Intervenant :

Formateur spécialisé en
communication et techniques de
vente

Tarif : Sur devis

En savoir plus :

06 17 31 84 08
www.tie-conseil.fr



LA FORMATION

Objectifs :

Savoir anticiper les demandes de ses clients et
prospects et savoir pérenniser ses ventes.

Compétences visées :

- ◇ Maîtriser la préparation de la vente
- ◇ Comprendre les étapes de la vente
- ◇ Avoir une approche comportementale juste
- ◇ Savoir se fixer des objectifs SMART
- ◇ Élaborer des outils de suivi et d'analyse

Pédagogie :

- ◇ Recueil des attentes avant la formation
- ◇ Pédagogie ouverte et ludique avec mises en
application lors de jeux de rôle et travaux de
groupe



LE PROGRAMME

Point 1 :

Histoire de la vente. Le vendeur et son image

Point 2 :

Les acteurs de la vente. Les responsabilités du vendeur

Point 3 :

La préparation de la vente. La stratégie à adopter. L'analyse du portefeuille client

Point 4 :

Observation des comportements et vente. Le questionnement et l'écoute, l'analyse des besoins

Point 5 :

L'argumentation, les objections, la reformulation, la conclusion

Point 6 :

Le suivi et l'analyse