



ATOOUTATIS

Le circuit court des formations



ATOOUT DIGITAL & OUTILS DE GESTION



ATOOUT VENTE & MANAGEMENT



ATOOUT SANTÉ & QUALITÉ



ATOOUT COMMUNICATION & RESSOURCES HUMAINES

Votre contact :
Gwénaél HILLION
07 60 92 82 63

formation@atoutatis.com



Techniques de vente

Maximiser vos démarches commerciales

1 jour- Inter
1000 € Tarifs 2021

Public cible

Porteurs de projet de création ou de reprise d'entreprise
Chefs d'entreprise de TPE et PME (Artisan, Commerçant, Profession libérale)
Autoentrepreneur.

Enjeu

Les techniques de vente permettent de développer efficacement les ventes de votre activité.

Pré-requis

Toute personne amenée à être en contact avec la clientèle afin de développer son secteur d'activité.

Description

Parce que les techniques de vente s'apprennent aussi, nous vous proposons, à travers ce programme de formation sur les fondamentaux de la vente, de voir ou revoir les techniques commerciales standard permettant d'assurer des entretiens efficaces en B to B ou B to C. Cette formation technique de vente pourra être accompagnée, dans le cadre d'une formation techniques de vente sur mesure, d'une journée d'accompagnement sur poste ou d'une journée de retour sur expérience.

Objectifs de la formation

Maîtriser les fondamentaux de la vente

Objectifs pédagogiques

Comprendre les différents processus de vente
Être capable de créer un argumentaire adapté à chaque client
Comprendre les axes stratégiques de la vente
Être capable de traiter les objections des clients



PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION

1. Connaître les besoins du client pour adapter son offre

- Triptyque marché - besoin - produit
- Comment questionner le client
- Déterminer les motivations réelles (méthode SONCAS)

2. Convaincre les bénéfices de son offre

- Construire et présenter des arguments percutants (méthode CAP/CAB)
- Elaborer un argumentaire de vente
- Comment répondre aux objections (méthode E.V.I.T.)

3. En face à face avec le client

- Les 7 astuces d'un RDV client réussi
- Les différentes étapes de l'entretien de vente
- Savoir conclure

4. Consolider la relation client

- Pourquoi consolider/fidéliser
- Offrir un SAV personnalisé
- Les 5 astuces pour fidéliser ses clients



Modalités pédagogiques et d'encadrement

Nos méthodes pédagogiques sont concrètes, opérationnelles et interactives

Elles prévoient :

- Des apports informatifs, méthodologiques, pratiques et théoriques
- Des échanges entre le groupe et le formateur (dynamique de groupe, confrontation des opinions, mise en commun de solutions ...)
- Des aller retours avec l'expérience de chacun
- Des mises en situation, des exercices pratiques pour le développement des capacités relationnelles

Elles mobilisent :

- La gestion du groupe selon une approche systémique

Evaluation des acquis de formation

Tout le long de la formation les stagiaires seront évalués sur les nouvelles compétences acquises

Validation

Un certificat de réalisation sera adressé à chaque stagiaire

Evaluation qualitative de la formation par les stagiaires

La formation fera l'objet d'un questionnaire d'évaluation finale (fiche de satisfaction) et d'un temps bilan (fiche bilan) avec le commanditaire.

Modalités pratiques

Durée	1 jour
Tarif	600 €
Lieu (x)	Carpentras, Orange, Avignon, Cavaillon
Nombre de personnes	3 à 10 personnes
Contact	Tél : 07 60 92 82 63 formation@atoutatis.com

L'organisme de formation n'est pas assujéti à la TVA. Cf CGV.

Autre option

LA FORMATION EN INTRA

La formation en intra vous garantit une formation sur mesure

Lors d'un rendez-vous, nous définirons ensemble vos besoins et vos objectifs

La zone d'intervention de nos formations est dans la France entière et en priorité dans le Vaucluse

Nous vous invitons à nous contacter