

L'art de la vente et de la négociation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

CCI MONT-DE-MARSAN ET CEL
Agnès Billot
07.87.33.01.92
agnes.billot@landes.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

plus de 18 ans

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Susciter l'intérêt et comprendre les besoins des prospects pour mieux répondre à leurs attentes Préparer et conduire un entretien de vente auprès de cibles de particuliers et professionnels

Contenu et modalités d'organisation

THÈME 1 : COMPRENDRE ET OPTIMISER SA POSTURE • Identifier les bases de la vente • Comprendre les attentes des clients • Susciter l'intérêt et analyser le parcours d'achat **THÈME 2 : CONNAÎTRE ET CLASSIFIER SA CIBLE** • Le fichier clients • Classifier prospects et clients - La typologie client - Outils et supports - Réception ou visite client **THÈME 3 : ENTRER EN RELATION AVEC UN PROSPECT OU CLIENT** • Les bases de la prise de RDV téléphonique • Préparer le pitch d'accroche en adéquation avec l'objet de son appel **THÈME 4 : PRÉPARER UN RENDEZ-VOUS CLIENT** • Définir l'objectif de sa négociation • Analyser et adopter les outils de présentation de ses produits et services • Thème 3 : mise en application • Préparer le pitch d'accroche en adéquation avec l'objet de son appel **THÈME 5: LA DÉCOUVERTE DES BESOINS** • Découvrir les besoins du client • Cerner les motivations d'achat • Profiler le prospect/client **THÈME 6 : L'ARGUMENTATION ET LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS** • Elaborer un argumentaire ciblé, structuré et pertinent selon le profil du client • Comment convaincre à partir des caractéristiques de mon produit/service • Comprendre les origines et les raisons de l'objection - Faire face à l'objection prix • Retirer les freins à la décision d'achat **THÈME 7 : LA CONCLUSION ET LA CONSOLIDATION** • Analyser les signes, le moment et comment conclure • Consolider la vente **THÈME 8 : MISE EN APPLICATION, SESSION INTERACTIVE** **THÈME 9 : MAÎTRISER LA RELATION CLIENT** • Rédiger et suivre les devis • Comprendre ce qu'est « l'expérience client » • Comment Traiter une réclamation **THÈME 10 : MISE EN APPLICATION, SESSION INTERACTIVE**

Durées de la formation

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00269002	du 07/02/2022 au 31/12/2023	(40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00497042	du 07/02/2022 au 31/12/2023	(40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00269001	du 07/02/2022 au 31/12/2023	(40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00497044	du 01/01/2024 au 31/12/2024	(40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	
00497045	du 01/01/2024 au 31/12/2026	(40)	CCI MONT-DE- MARSAN ET CEL		Non éligible	

00497046

du 01/01/2024 au
31/12/2026

(40)

CCI MONT-DE-
MARSAN ET CEL

Non
éligible

FPC