Ref. formation 201912077275

Techniques de vente

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC
Céline MEYNARD
05.56.79.52.00
formation.courte@campusdulac.com

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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Tout collaborateur en contact avec les clients.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Nature de l'action : Acquisition de compétences - Connaître et s'entraîner aux différentes étapes d'une vente - Acquérir des outils et techniques efficaces pour convaincre le client

Contenu et modalités d'organisation

Tour de table et définition des objectifs et problématiques de chaque participant DEVENIR ACTEUR DE SA DEMARCHE COMMERCIALE Les enjeux de la relation client Jeu : Se mettre dans la peau du client Repérer les facteurs qui participent à la satisfaction client OPTIMISER SA PRISE DE RENDEZ-VOUS PAR TELEPHONE AUPRES DU PROSPECT Donner envie par un premier contact positif Créer la confiance par une présentation structurée Créer l'espace d'échange pour détecter les opportunités Rédaction de son guide de prise de rendez-vous Entraînement à la prise de rendez-vous par téléphone PRENDRE CONTACT Créer le lien avec le client Prendre conscience de l'impact de son image Entraînement à la prise de contact MENER L'ENTRETIEN DE DECOUVERTE CENTRE SUR LE CLIENT Questionner efficacement Perfectionner son attitude d'écoute Construction de sa stratégie de questionnement Entraînement à l'entretien de découverte CONVAINCRE DES AVANTAGES DE SON OFFRE Construire un argumentaire percutant Techniques d'argumentation Présenter et défendre son prix Répondre aux objections avec souplesse Valider l'adhésion du client Construction de son argumentaire et entraînement à l'argumentation Construction de son guide de réponse aux objections CONCLURE LA VENTE Evaluation des acquisitions : Quizz de connaissances.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

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
00216983	du 04/01/2021 au 31/12/2024	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	FPC
00216982	du 04/01/2021 au 31/12/2024	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	FPC
00559326	du 22/01/2022 au 31/12/2028	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	FPC