

# Vendre et convaincre

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

KILUZ  
Thibaut ROUDAUT  
04.11.93.41.01  
contact@kiluz.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 directe ou par un conseiller  
en insertion professionnelle

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Initié à l'utilisation d'un ordinateur

### Prérequis pédagogiques :

Initié à l'utilisation d'un ordinateur

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

? Acquérir des savoir-faire et compétences en vente ? Construire une offre commerciale et la communiquer ? Construire un plan d'action commercial ? Préparer et mener une action (vendre et entretenir la relation client) ? Déployer une stratégie de vente ? Disposer d'un argumentaire et d'une attitude percutante ? Maîtriser toutes les étapes du processus de vente ? Utilisez des méthodes de prospection pertinentes

## Contenu et modalités d'organisation

1. La veille informationnelle - La veille informationnelle et ses enjeux - La veille du macro-environnement - La veille commerciale - La veille concurrentielle - La collecte, l'analyse et l'exploitation de l'information 2. Réaliser et exploiter une étude commerciale - L'étude de la zone de chalandise - L'évaluation du chiffre d'affaires potentiel - Étudier et analyser la concurrence - La segmentation de la demande - La connaissance des besoins, les motivations et les freins 3. La vente - Les méthodes de vente et leur réglementation - Les étapes de la vente - Les outils d'aide à la vente (OAV) - Le contrat de vente - Le processus d'achat 4. Entretenir la relation client - La relation commerciale et son évolution - L'expérience client, l'après-vente et le SAV - La mesure de la satisfaction client et le traitement des réclamations - Les enquêtes commerciales - La valeur client 5. Convaincre : psychologie dans la négociation - La bonne posture - Préparation à la négociation - Stratégies de négociation - Le négociateur (ir)rational

### Durées de la formation

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

## 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
00346748	du 01/03/2023 au 01/03/2024	(33)	KILUZ		Non éligible	
00437861	du 25/01/2024 au 25/01/2025	(33)	KILUZ		Non éligible	