#### 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) ? Déployez une stratégie de vente ? Disposez d'un argumentaire et d'une attitude percutante ? Maîtrisez 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 négociation (ir) rationnel

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	Bordeaux (33)	KILUZ		Non éligible	FPC
00437861	du 25/01/2024 au 25/01/2025	Bordeaux (33)	KILUZ		Non éligible	FPC
00580235	du 04/03/2025 au 04/03/2026	Bordeaux (33)	KILUZ		Non éligible	FPC