

Devenir expert en vente : niveau élevé

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT Louis
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Sur entretien préalable lié à votre projet de formation.

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis n'est demandé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

- Comprendre la gestion efficace de la prospection commerciale et maîtriser la prospection téléphonique.- Les règles de la prospection, savoir s'organiser et adapter son discours.- Les différentes étapes de l'entretien de vente : savoir présenter les étapes dans un ordre définis et en connaître les points importants pour la concrétisation.- Définir les techniques de vente selon une situation : savoir utiliser la bonne méthode au bon moment.- Préparer sa négociation client, élaborer une stratégie : connaître la négociation commerciale et savoir arriver à son objectif.- Jeu de rôle et mise en situation : exercice de vente adapté à une situation possible dans votre secteur d'activité.

Contenu et modalités d'organisation

- Comprendre la gestion efficace de la prospection commerciale et maîtriser la prospection téléphonique.- Les règles de la prospection, savoir s'organiser et adapter son discours.- Les différentes étapes de l'entretien de vente : savoir présenter les étapes dans un ordre définis et en connaître les points importants pour la concrétisation.- Définir les techniques de vente selon une situation : savoir utiliser la bonne méthode au bon moment.- Préparer sa négociation client, élaborer une stratégie : connaître la négociation commerciale et savoir arriver à son objectif.- Jeu de rôle et mise en situation : exercice de vente adapté à une situation possible dans votre secteur d'activité.

Durées de la formation *20h en cours du jour
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
00427932	du 10/01/2024 au 31/12/2025	(64)	FORMAPACK		Non éligible	