

# 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.

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	Bayonne (64)	FORMAPACK		Non éligible	