

Vente consultative

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 :

Entretien

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Apprendre à identifier les besoins spécifiques des clients - développer une approche de vente basée sur la résolution des problèmes - construire une relation de confiance avec les clients - conclure des ventes en apportant une valeur ajoutée.

Contenu et modalités d'organisation

Introduction à la vente consultative, Identification et analyse des besoins clients, Techniques de vente basées sur la résolution de problèmes, Stratégies de construction de confiance, Suivi post-vente et fidélisation, Études de cas de ventes consultatives réussies.

Durées de la formation

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

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Développer une approche de vente axée sur le conseil et l'expertise, en plaçant la résolution des besoins clients au cœur du processus commercial pour renforcer la satisfaction et la fidélité.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00522204	du 04/11/2024 au 31/12/2025	(64)	FORMAPACK		Non éligible	