

Initiation à la vente et techniques de négociation efficaces

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MCG EQUILIBRA & CONSEILS
Marie-Cécile GAYRAL
06.15.81.84.64
gayralmariececile@gmail.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Sans conditions - Sur devis et demande.

Prérequis pédagogiques :

Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire
pour cette formation.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

- Découvrir les bases de la vente et les techniques essentielles pour réussir dans des contextes commerciaux - Identifier les besoins et attentes des clients afin d'adapter son offre - Appliquer des techniques de négociation efficaces pour parvenir à un accord satisfaisant pour les deux parties - Améliorer sa communication et sa posture face aux clients pour instaurer un climat de confiance - Utiliser des outils et des techniques pour suivre et améliorer ses performances commerciales

Contenu et modalités d'organisation

Jour 1 : Les bases de la vente et comprendre les besoins des clients - Introduction à la vente : Concepts fondamentaux * Comprendre les différentes étapes de la vente * L'importance de la relation client et de la personnalisation de l'approche commerciale - Les stratégies pour découvrir les besoins du client * Identifier les besoins implicites et explicites du client - Construire une offre adaptée aux besoins du client * Élaborer des propositions commerciales percutantes * Présenter les avantages et bénéfices de son produit ou service
Jour 2 : Techniques de négociation et conclusion de la vente - Les bases de la négociation : principes et techniques * Comprendre les mécanismes de la négociation. * Les différentes stratégies de négociation - Les techniques de conclusion de vente - Ateliers pratiques et mises en situation - Mise en pratique et évaluation * Bilan de la formation * Évaluation collective et individuelle des compétences acquises.

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

Validation(s) Visée(s)

> **Attestation de fin de formation**

Et après ?

Suite de parcours

Sans objet.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00553493	du 01/01/2025 au 01/01/2029	Lavardac (47)	MCG EQUILIBRA & CONSEILS		Non éligible	FPC