

	Programme / fiche pédagogique : Formation « Coursus de vente aux particuliers »
	Version 1 du 02/12/2024

Cette formation est conçue pour être interactive et engageante, favorisant l'apprentissage par la pratique et les échanges. Les participants repartent avec une compréhension claire des bases de la vente et des outils concrets pour améliorer leur performance.

Pour celles et ceux qui souhaitent aller plus loin et développer de façon plus personnalisées leurs compétences et leur apprentissage, une formation individuelle peut être étudiée et financée par vos fonds de formation disponibles chaque année (FAF ou OPCO).

Public visé :

1. Professionnels en entreprise :

- **Dirigeants, managers et leaders** : Ceux qui ont quelque chose à vendre à des particuliers.
- **Commerciaux et responsables des ventes** : Qui doivent convaincre des clients et faire des présentations impactantes.

2. Étudiants et jeunes diplômés :

- **Étudiants** en commerce ou relation client.
- **Jeunes diplômés** des métiers du commerce.

3. Personnes en reconversion :

- **Personnes en reconversion professionnelle** qui souhaitent découvrir le monde du commerce.

Pré requis : Pas de prérequis nécessaires

Objectif(s) pédagogique (s)

Savoirs :

- Comprendre les Fondements de vente aux particuliers
- Utiliser Techniques Modernes
- Gérer la Relation Client
- Poursuivre le Développement Professionnel

Savoir-faire :

- Maîtriser les Techniques de prise de parole
- Cultiver une Posture Professionnelle
- Négocier de Manière Efficace

Durant la formation le stagiaire va :

- Découvrir les fondamentaux de la vente aux particuliers.
- Développer des techniques pour captiver et engager l'audience.
- Apprendre à avoir un discours efficace et convaincant.
- Comprendre l'intérêt de structurer sa présentation

À l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Structurer sa déballe commerciale.

Durée et modalité d'organisation :

- Dates : à définir
- Horaires : selon stages en cours d'organisation
- Durée : 2h
- Organisation : en présentiel
- Taille du groupe : de 1 à 6 personnes

Lieu :

à définir

Accessibilité :

Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Nous nous engageons à analyser les aménagements possibles suivant la formation choisie. Les solutions sont aménagées au cas par cas, notamment :

- Tiers-temps ;
- Choix de la modalité en présentiel ou distanciel selon les besoins de la personne.

Les aménagements n'auront pas pour but de modifier le contenu des épreuves d'évaluation et garantiront le maintien du niveau de maîtrise des compétences requis.

Délai d'accès :

Le bénéficiaire doit retourner tous les documents et l'acompte 5 jours avant le début de la formation

Tarifs :

150€ HT soit 180€ TTC (par personne si 5 apprenants par stage)

Déroulé / contenu de la formation :

Étape 1 : Introduction et présentation (15 minutes)

- Présentation du formateur et des participants.
- Objectifs de la formation.
- Importance de comprendre les fondamentaux de la vente aux particuliers.

Étape 2 : Connaissance du produit et de l'entreprise (15 minutes)

- Présentation des produits et services vendus.
- Points forts et avantages des produits.
- Histoire et valeurs de l'entreprise.

Étape 3 : Identification des besoins du client (15 minutes)

- Techniques pour poser les bonnes questions.
- Écoute active et reformulation des besoins.
- Analyse des motivations d'achat des clients.

Étape 4 : Argumentation commerciale (15 minutes)

- Comment structurer son argumentaire de vente.
- Utilisation des bénéfices produit pour convaincre.
- Réponses aux objections courantes des clients.

Étape 5 : Techniques de conclusion de vente (15 minutes)

- Signes d'achat à reconnaître.
- Méthodes pour conclure une vente avec succès.
- Importance du suivi post-vente.

Étape 6 : Gestion de la relation client (15 minutes)

- Fidélisation des clients.
- Importance d'une communication régulière et personnalisée.
- Techniques pour gérer les situations difficiles.

Bilan récapitulatif (15 minutes)

- Résumé des points clés de chaque étape.
- Rappel des bonnes pratiques et conseils.
- Évaluation des connaissances acquises.

Questions et réponses (15 minutes)

- Réponses aux questions des participants.
- Clarifications et approfondissement des sujets abordés.
- Échanges d'expériences et de bonnes pratiques entre participants.

Moyen d'encadrement : (Formateur) :

David Nouette, a été formé durant 3 ans par un coach business qui lui a prodigué conseils et formation en création, gestion et pilotage de société (2010-2013)

De 2002 à 2024, son expérience de vendeur et de responsable commercial lui a permis de former environ 10 personnes sur le terrain aux différentes techniques de vente.

De 2015 à 2024, David NOUETTE a créé puis géré une société dans le second œuvre du bâtiment, réalisant 10M€ de CAht sur la période, plus de 1200 chantiers. (Sté vendue en Janvier 2024)

Fort de ces expériences, David Nouette a obtenu un Master 2 "Manager des Entreprises et des Organisations" (Option Piloter opérationnellement un établissement ou une unité économique) »

Le formateur est disponible à l'adresse suivante david.nouette@gmail.com

Délai de réponse de 48h

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

Moyens techniques :

- Vidéoprojecteur, chaises, tables, support pdf

Moyens pédagogiques :

- Face à face pédagogique
- Répartition pédagogique : 50% de théorie et 50% de pratique
- Participation active et expérimentation des participants

Modalités de suivi et d'évaluation :

Modalité de suivi :

- Feuilles d'émargement

Modalité d'évaluation :

Avant la formation : Test de positionnement sous forme de QCM pour tester ses connaissances.

Pendant la formation : Évaluation à chaud sous forme de mise en situation / cas pratique.

Après la formation : Évaluation à froid sous forme d'entretien téléphonique

Réussite si plus de 60% de réponses correctes à l'évaluation à chaud

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de la formation, ainsi que l'évaluation des acquis sera remise à chaque stagiaire.