

	Programme / fiche pédagogique : Formation aux différentes techniques de vente
	Version 1 du 09/10/2024

Présentation globale de la formation :

Cette formation en vente offre une immersion complète dans les fondements, les techniques et les meilleures pratiques de la vente. Les participants acquièrent une compréhension approfondie du processus de vente, maîtrisent les étapes clés, apprennent à utiliser des techniques efficaces et développent des compétences en communication et en négociation. La formation met également l'accent sur l'importance de la posture professionnelle, de la prospection, de la présentation et de la fidélisation des clients. À travers des modules interactifs et pratiques, les participants sont équipés pour réussir dans le domaine de la vente et pour continuer à se perfectionner tout au long de leur carrière.

Public visé : Professionnels de la vente, commerciaux, gestionnaires commerciaux, entrepreneurs, et toute personne souhaitant développer ses compétences en vente.

Pré requis : Pas de prérequis nécessaires

Objectif(s) pédagogique (s) :

- Maîtriser les différentes étapes du processus de vente.
 - Apprendre à adapter son discours commercial en fonction du client.
 - Améliorer ses techniques de négociation et de conclusion de vente.
 - Savoir gérer les objections et les situations complexes.
 - Optimiser la relation client pour fidéliser.
-

Durée et modalité d'organisation :

- Date : à définir
 - Horaires : 8h-12h / 13h30-16h30
 - Durée : 5 Jours - 35h de formation
 - Organisation : en présentiel
 - Taille du groupe : de 1 à 5 personnes
-

Lieu :

à définir

Tarif :

- Tarif individuel : 2625€ht/apprenant
 - Tarif groupe (de 2 à 4 participants max.) : 2100€ht/apprenant
(Financements possibles : FAF, OPCO, autres dispositifs)
-

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.

Déroulé / contenu de la formation :

Jour 1 : Introduction aux techniques de vente et processus commercial

Durée : 7 heures

- Présentation de la formation et des participants

Mise en contexte et attentes des participants.

- Les fondamentaux de la vente

Définition des bases : les différentes étapes du processus de vente.

- Approche client : identifier les besoins et motivations

Techniques pour mieux comprendre le client et ses attentes.

- Travaux pratiques : exercice de découverte client

Simulations et mise en situation.

Jour 2 : Techniques d'accroche et argumentation commerciale

Durée : 7 heures

- **Révision des concepts du jour 1**

Récapitulatif et échanges sur les premières pratiques.

- **Techniques d'accroche efficaces**

Savoir capter l'attention dès le premier contact.

- **Construire une argumentation convaincante**

Structurer un discours vendeur, adapté au client.

- **Atelier pratique : simulations d'argumentation**

Jeux de rôle pour s'entraîner à présenter son offre.

Jour 3 : Techniques de négociation et gestion des objections

Durée : 7 heures

- **Introduction à la négociation commerciale**

Comprendre les leviers de la négociation et savoir les utiliser.

- **Gérer les objections du client**

Techniques pour répondre aux objections courantes.

- **Pratique de la négociation : cas concrets**

Travaux en groupe sur des situations de négociation.

- **Débriefing et retour d'expérience**

Échanges collectifs sur les simulations et apprentissages.

Jour 4 : Conclusion de la vente et fidélisation

Durée : 7 heures

- **Techniques de conclusion**

Comment conclure une vente de manière efficace et naturelle.

- **Post-vente : importance de la fidélisation**

Stratégies pour maintenir et renforcer la relation avec le client.

- **Atelier : simulation d'un cycle complet de vente**

Pratique de la gestion du client depuis l'approche jusqu'à la conclusion.

- **Analyse collective des pratiques**

Discussion sur les bonnes pratiques identifiées.

Jour 5 : Évaluation des acquis et bilan de la formation

Durée : 7 heures

- **Révision globale des techniques abordées**

Synthèse des différentes étapes et techniques de vente.

- **Évaluation des compétences**

Test pratique ou théorique pour évaluer la maîtrise des acquis.

- **Retours d'expérience des participants**

Échanges sur les apports de la formation.

- **Clôture : remise des certificats de formation**

Conclusion et remise des attestations de participation.

Moyen d'encadrement : (Formateur)

David Nouette, a été formé en interne durant 2 mois aux techniques de vente dans l'entreprise dans laquelle il exerçait en 2007. Il a également été coaché durant 3 ans par un coach business qui lui a prodigué conseils et formation en vente (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 techniques de vente.

Fort de ces expériences, David Nouette obtient un MASTER 2 "Manager des Entreprises et des Organisations" Option "Piloter opérationnellement un établissement ou une unité économique" à l'INSEEC de Bordeaux.

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, supports 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 par demi-journées

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