

	Programme / fiche pédagogique : Formation aux différentes techniques de vente
	Version 1 du 01/04/2024

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)

Savoirs :

- Comprendre les Fondements de la Vente
- Utiliser les Outils et Techniques Modernes
- Gérer les Relations Client
- Poursuivre le Développement Professionnel

Savoir-faire :

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

Durant la formation le stagiaire apprendra :

- Augmenter la quantité de ses prospects
- Améliorer la qualité de ses prospects
- Augmenter son taux de transformation devis/ventes
- Améliorer sa marge
- Améliorer son panier moyen
- Faire d'un client un apporteur d'affaires

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

- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

Durée et modalité d'organisation :

- Date : à définir
- Horaires : à définir
- Durée : 5 Jours - 35h de formation
- Organisation : en présentiel
- Taille du groupe : 1 à 5 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 :

2625€ HT soit 3150€ TTC (acompte de 40% demandé soit 1260€ttc)

Déroulé / contenu de la formation :

Intitulé de la formation :	Formation aux différentes techniques de vente
Durée de la formation :	5 jours de 8h à 12h et de 14h à 17h
Présentation globale de la formation :	Cette formation en vente sur deux jours 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 de la vente, apprennent à utiliser des techniques de vente 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.
Objectifs et compétences visées :	Comprendre les Fondements de la Vente
	Maîtriser les Techniques de Vente
	Cultiver une Posture Professionnelle

	Gérer les Relations Client					
	Utiliser les Outils et Techniques modernes					
	Négocier de Manière Efficace					
	Poursuivre le Développement Professionnel					
Niveau pré requis des stagiaires :	Pas de prérequis nécessaires					
Séquence (par journée)	Contenu détaillé	Durée en heures	Méthode pédagogique utilisée	Outils et supports	Organisation pédagogique	Objectif de la séquence
Jour 1	<p>Introduction : Test de Positionnement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Accueil des participants et explication des objectifs de la formation. • Test de positionnement pour évaluer le niveau de connaissance et d'expérience en vente des participants. <p>Module 1 : La Compréhension Basique du Processus de Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définition du processus de vente et ses différentes étapes. • Compréhension des besoins du client et identification des opportunités de vente. <p>Module 2 : Les 7 Étapes de Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation détaillée des sept étapes clés du processus de vente, de la prospection à la 	7	Apprentissages théoriques + participation active	Vidéoprojecteur + Tables + Chaises	Salle de formation	Comprendre les Fondements de la Vente + Maîtriser les Techniques de Vente

	<p>conclusion de la vente.</p> <p>Module 3 : Les Techniques de Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exploration des différentes techniques de vente, telles que la découverte des besoins, la présentation des produits, la gestion des objections et la conclusion de la vente. 					
Jour 2	<p>Module 4 : Posture du Vendeur/Commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importance de la posture professionnelle et de l'attitude positive dans le processus de vente. • Techniques de communication non verbale et de gestion de l'image de marque personnelle. <p>Module 5 : La Prospection</p> <ul style="list-style-type: none"> • Méthodes et stratégies de prospection efficaces pour trouver de nouveaux clients. • Utilisation des outils modernes de prospection. <p>Module 6 : Le Rendez-vous de Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparation et organisation efficace des rendez-vous de vente. • Techniques pour établir une relation de confiance 	7	Apprentissages théoriques + participation active	Vidéoprojecteur + Tables + Chaises	Salle de formation	<p>Cultiver une Posture Professionnelle + Utiliser les Outils et Techniques modernes + Maîtriser les Techniques de Vente + Gérer les Relations Client</p>

	<p>avec le client dès le premier contact.</p> <p>Module 7 : La Présentation</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Création et livraison d'une présentation de vente convaincante et adaptée aux besoins du client. ● Utilisation de supports visuels et techniques de narration pour captiver l'attention du client. 					
Jour 3	<p>Module 8 : La Négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Stratégies et tactiques de négociation pour parvenir à un accord mutuellement bénéfique. ● Gestion des concessions et recherche de solutions gagnant-gagnant. <p>Module 9 : Le Closing</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Techniques de conclusion de vente efficaces pour sceller l'accord avec le client. ● Gestion des dernières objections et incitations à l'action. <p>Module 10 : Les Fondamentaux de la Communication</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Importance de la communication efficace dans le processus de vente. ● Techniques de communication verbale et non verbale pour 	7	Apprentissages théoriques + participation active	Vidéoprojecteur + Tables + Chaises	Salle de formation	Gérer les Relations Client + Négocier de Manière Efficace + Maîtriser les Techniques de Vente

	<p>établir une connexion avec le client.</p> <p>Module 11 : L'Après-Vente et la Fidélisation</p> <ul style="list-style-type: none"> Stratégies pour assurer la satisfaction du client après la vente et encourager la fidélisation. Suivi post-achat et gestion des retours clients. 					
Jour 4	<p>Module 12 : La Négociation de Ses Coûts</p> <ul style="list-style-type: none"> Approches pour négocier les coûts avec les clients tout en préservant la rentabilité de l'entreprise. Gestion des demandes de réduction et des objections liées au prix. <p>Module 13 : La Formation Perpétuelle</p> <ul style="list-style-type: none"> Importance de la formation continue pour le développement professionnel des commerciaux. Suggestions et ressources pour continuer à améliorer ses compétences en vente. <p>Module 14 : Les Modes de Règlement</p> <ul style="list-style-type: none"> Présentation des différents modes de paiement disponibles pour les clients. 	7	Méthode démonstrative, interrogative et participative	Vidéoprojecteur + Tables + Chaises + Support pdf	Salle de formation	<p>Négocier de Manière Efficace + Poursuivre le Développement Professionnel + Utiliser les Outils et Techniques modernes + Maîtriser les Techniques de Vente</p>

	<ul style="list-style-type: none"> Conseils sur le choix du mode de règlement approprié en fonction des besoins du client et de la situation commerciale. <p>Module 15 : Les Outils de Vente</p> <ul style="list-style-type: none"> Présentation d'outils et de logiciels utiles pour faciliter le processus de vente, tels que les logiciels de gestion de la relation client (CRM) et les outils de présentation. <p>Conclusion : Débrief et Questions Diverses</p> <ul style="list-style-type: none"> Session de questions-réponses pour clarifier tout point restant. Récapitulation des principaux enseignements de la formation et des objectifs atteints. 					
Jour 5	<p>Module 16 : Mise en situation chez les clients</p> <ul style="list-style-type: none"> 3 RDV chez des clients particuliers pour mise en situation des modules vus dans la semaine 	7	Mise en situation		Chez le client	Valider les acquis de la semaine et les corriger si besoin
Total		35				

Moyen d'encadrement : (Formateur) :

Après 15 années en tant que salarié dans la vente directe aux particuliers (commercial, resp. commercial, resp. d'agence) David Nouette, a ensuite créé sa propre société qui réalisera un CA d'1M€/an en moyenne, avec un effectif de seulement 2 salariés.

Après 10 ans d'activité, il vendra ses parts pour se tourner vers la formation en créant la société EVO 365, certifiée QUALIOPi sous le numéro 24FOR01656.1 .

Fort de ces expériences, David Nouette a obtenu un "Master Manager des Entreprises et des Organisations" Option "Piloter opérationnellement un établissement ou une unité économique" en validation des acquis de l'expérience.

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 :

- Vidéo-projecteur, 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 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