UIMM
PÔLE FORMATION
Bretagne
LA FABRIQUE DE L'AVENIR

COMMERCIAL

Perfectionner ses techniques de vente

Date de dernière mise à jour 01 juillet 2024

Durée et organisation

Durée 2 jours

Lieu | Date

Au moins une session de formation est proposée chaque année, sur au moins l'un de nos sites en Bretagne : Brest, Bruz/Rennes, Lorient, Plérin/Saint-Brieuc, Quimper, Redon, Vitré.

Objectif de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires devront être capables de :

- Déjouer les objections les plus difficiles
- Conclure une vente dans une relation "gagnant/gagnant"
- Mener un entretien commercial dans les règles de l'art

Programme

Développer une relation de qualité et créer des points d'appui

- Rendre la présentation de son entreprise plus « vendeuse »
- Dépasser la simple expression du besoin pour identifier les besoins « profonds » du client

Découverte du besoin

- Quel mode de questionnement ?
- Questions ouvertes, fermées : comment les utiliser à bon escient

Admission

Public

- Tous publics : salariés, demandeurs d'emploi, ...

Pré-requis d'entrée en formation

- Maîtriser les bases des techniques de vente

Profil type : *commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs souhaitant travailler ou retravailler les techniques de vente*

Modalités et délais d'accès

Modalités

Inscription et signature de la convention de formation

Délais d'accès

Formation proposée pour minimum 1 session par an. Les inscriptions sont acceptées jusqu'à la semaine précédent le démarrage de la formation.

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon profil du stagiaire

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre). En savoir +, contacter notre référent handicap : **ICI**

Coût

660 € HT

?

Les clefs pour présenter son offre et la rendre attractive

- Présenter son offre de façon naturelle
- Frais annexes, points délicats : négocier des compromis
- Défendre ses marges sans dériver

L'argumentation

- Connaissance du produit
- Sélectionner les arguments les mieux adaptés
- Préparer des arguments sur les objections les plus difficiles

Les réflexes pour traiter efficacement les objections les plus difficiles

- Identifier la cause de l'objection
- Rassurer son client
- Les techniques pour traiter avec aisance les objections

Comment conclure pour vendre ?

- Les techniques pour conclure une vente
- Consolider l'entretien en préparant le prochain

Données non significatives pour cette formation.

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre serviceQualité.

Modalités et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

Modalités d'évaluation et d'examen

- Utilisation d'une grille de compétences lors des mises en situation collectives et individuelles

Validation

- Remise d'une attestation de compétences

Contacts

Contactez votre conseiller▪ère inter :

- DPT 22-29 |Nadia LE CHANU| 02 96 58 69 86
- DPT 35-56 |Corinne PRIGENT| 02 96 58 07 27
- Vitré | Katia CANTIN | 02 99 74 11 89