

S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE VENTE

Durée – Horaires :

1 jour - 7 heures
De 8h30 à 12h30 et
De 13h30 à 16h30

Dates 2021 :

4 mars
30 septembre

Public concerné :

Tout public

Pré-requis :

Aucun

Nombre de participants :

6 à 12 participants

Tarifs

Coût global de la formation :

294 euros (possibilité de prise en charge par les OPCO, Pôle emploi, selon statut)

Participation minimale artisan ou conjoint collaborateur :

21 euros par stagiaire, à la charge de l'entreprise, à verser au moment de l'inscription. L'écart avec le coût global est financé par le Conseil de Formation avec une demande de subrogation

Objectifs

Acquérir ou renforcer sa culture commerciale sur un point de vente
Optimiser l'accueil client, maîtriser la prise de contact, créer un climat convivial
Appréhender les techniques d'argumentation, présenter son produit, gérer positivement les objections
Engager son client dans une prise de décision et vers la fidélisation

Contenu

La prise en charge d'un client en face à face

Savoir accueillir un client avec professionnalisme
Retour sur les fondamentaux de l'accueil et la prise en charge d'un client en face à face
Développer une communication adaptée et rassurante
Contrôler ses attitudes, sa gestuelle, savoir observer et s'adapter
Parler positivement et soigner son vocabulaire
La règle des premiers : Les premières secondes, premiers pas, premiers gestes, premiers mots

Comment créer un espace d'écoute et un climat de confiance

Le principe de la synchronisation et de l'observation
Développer son écoute active et passive
Développer son empathie et adopter le bon vocabulaire

Conduire un entretien de vente

L'approche ventes complémentaires : Oser proposer naturellement
Etablir sa liste d'arguments en tenant compte de leur genre et de leur impact
Préparer le terrain aux objections (l'Argumentation source principale de l'objection)
Savoir conclure et orienter le client vers l'achat
La prise de congé, un acte de fidélisation efficace

Présenter son produit avec efficacité et professionnalisme

Les grands principes de l'argumentation ou de la présentation d'un produit
La démonstration d'un produit, pourquoi ?

S'APPROPRIER LES TECHNIQUES DE VENTE

Lieu de la formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Indre – 31 rue Robert Mallet Stevens – 36000 CHATEAUROUX

Renseignements Inscriptions :

Service formation
Référente administrative :
Annick GARCIA
Tél : 02 54 08 80 03

Référente pédagogique :
Isabelle VIRAUD
Tél : 02 54 08 80 02
Mail :
formation-continue@cm-
indre.fr

Prise en compte du handicap :

L'Etablissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap

Date MAJ : 27/01/2021

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation alternera des apports théoriques et des mises en situation pratique (jeux de rôle...)

Intervenant

Thomas SICEAUX – 20 ans d'expérience comme chef d'entreprise, manager sénior et animateur réseau - Créateur du tri conscient

Dispositif d'informations et de Positionnement des stagiaires

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours de formation adapté. Il est remis à chaque stagiaire un programme détaillé, les dates, les conditions financières ou une convention de stage

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une enquête de satisfaction en ligne est à remplir pour la formation via notre Outil « H S W »

Indicateur de performance

Taux de satisfaction global 2020 : %

Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis une attestation pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ».

Suivi post formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins.
Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation

Bilan pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique transmis pour validation au coordinateur du service