

4C POUR MIEUX VENDRE

FORMATIONS REPÈRES®



Dans le cadre d'une démarche RSE, merci de ne pas imprimer ce document



place to learn
Savoir c'est capital

LES 4C POUR MIEUX VENDRE

01 COMPÉTENCES VISÉES

Cette formation vise à développer trois compétences clés :

- La relation
- L'efficacité commerciale
- La communication

02 OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Être capable de :

- Analyser les différentes étapes de la vente au particulier
- Mettre en œuvre chaque étape de la vente au cours de ses visites
- Réaliser des ventes complémentaires argumentées et de mieux traiter les objections des clients

03 PUBLIC VISÉ

| Équipe commerciale

04 PRÉ-REQUIS

| Aucun pré-requis n'est nécessaire pour cette formation

05 PROFIL DU FORMATEUR

| Un formateur expert en communication et en commercial

PROGRAMME

Cette formation vise à acquérir des fondamentaux de la vente et pour développer vos capacités relationnelles dans la vente en BtoB ou BtoC

1 | L'utilité d'une méthode de vente

2 | Les différentes techniques lors des étapes de la vente :

- 0 - La préparation
- 1 - Contact :
Capacité à réussir sa première impression
- 2 - Comprendre :
Capacité à identifier les opportunités
- 3 - Convaincre :
Capacité à argumenter et traiter les objections
- 4 - Conclusion :
Capacité à terminer professionnellement sa vente

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques, concepts
- Étude de cas
- Mises en situation : exercices et jeux de rôles

Moyens et supports pédagogiques

- Exposé avec PowerPoint
- Paperboard/Tableau interactif

Modalités d'évaluation

- L'animateur contrôle tout au long de la formation le niveau des stagiaires
- Debriefing des mises en situation
- Quiz final de validation des acquis

LES 4C POUR MIEUX VENDRE



CATÉGORIE

L'APPROCHE COMMERCIALE

Durée

14 heures soit 2 jours

Prix

600€ HT
par personne en inter
ou sur devis en intra

Accessibilité

Adaptation PSH sur demande
auprès de notre référent handicap

PROCHAINES SESSIONS

Si vous êtes responsable formation, vous pouvez faire une requête pour l'organiser en INTRA dans votre entreprise. Groupe max : 12 personnes.

place **to** learn
Savoir c'est capital



SIÈGE SOCIAL - Cité Internationale - 94 quai Charles de Gaulle - 69463 LYON Cedex 06
Tél. 04 72 69 11 11 - contact@placetolearn.fr - www.placetolearn.fr
PLACE TO LEARN - SARL au capital de 10 000 euros - RCS LYON 495 350 928

Place to Learn est certifié Qualiopi au titre de la catégorie "ACTIONS DE FORMATION"