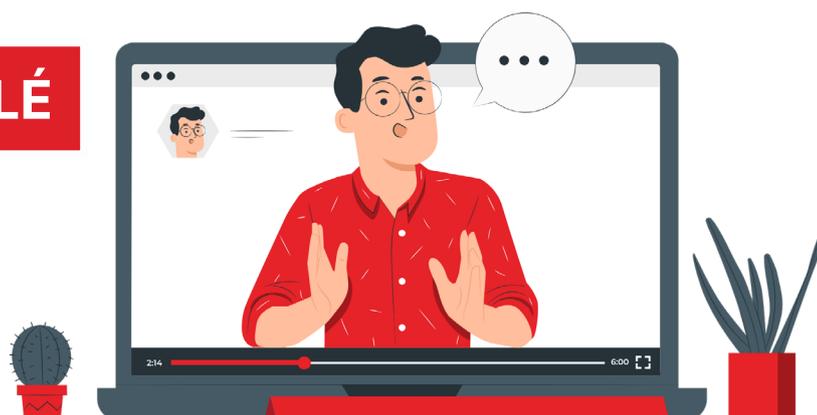


# FORMATION EN VENTE

DÉVELOPPER UNE OFFRE ATTRACTIVE ET UN SYSTÈME DE VENTE

**PROGRAMME DÉTAILLÉ**



## FORMATION COMPLÈTE ET À DISTANCE

Cette formation a pour objectif d'apprendre les fondamentaux dans le secteur de la vente.

Le programme est également adapté pour des candidats qualifiés en recherche de nouvelles méthodes de vente.



## A LA FIN DE CETTE FORMATION, VOUS SEREZ CAPABLE DE ...

1

### Bâtir une stratégie commerciale

Créer un système de vente complet

2

### Comprendre les besoins du client et lui proposer une solution adaptée.

Traiter ses objections et conclure les ventes

3

### Mieux communiquer avec les techniques de vente

Connaître les multiples étapes d'une vente

## NOS MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES



### • RDV ZOOM AVEC NOTRE FORMATEUR

Temps prévu en visioconférence pour bien assimiler et mettre en pratique toutes les notions. Cours, études de cas et mises en situation seront au rendez-vous...



### • ACCÈS 24/7 À NOTRE E-LEARNING

Vous avez accès à la plate-forme 24H/24 et conserverez les accès une fois la formation terminée pour une durée de 6 mois.



### • PRÉPARATION À LA CERTIFICATION

Trois épreuves notées : un oral, un rapport écrit et un questionnaire. Certification avec titre RNCP.

990€

## OFFRE LIGHT

TTC éligible à prise en charge

- Durée du parcours : 3 semaines maximum
- Assistance pédagogique prioritaire par e-mail et téléphone
- Cours particuliers avec un formateur : 3 RDV
- Accès e-learning en continu pendant 3 mois à l'issue de la formation

1800€

## OFFRE BASE

TTC éligible à prise en charge

- Durée du parcours : 5 semaines maximum
- Assistance pédagogique prioritaire par e-mail et téléphone
- Cours particuliers avec un formateur : 8 RDV
- Horaires d'ouvertures cours : lundi au vendredi de 9h à 19h
- Accès e-learning en continu pendant 6 mois à l'issue de la formation

2500€

## OFFRE PREMIUM

TTC éligible à prise en charge

- Durée du parcours : 10 semaines maximum
- Assistance pédagogique prioritaire par e-mail et téléphone. Délai de réponse maximum de 24h
- Cours particuliers avec un formateur : 12 RDV
- Résolution problématiques spécifiques du candidat
- Horaires d'ouvertures cours : lundi au samedi de 9h à 20h
- Accès e-learning en continu pendant 1 an à l'issue de la formation

Possibilité de personnaliser votre offre au delà de 2500€



MON  
COMPTE  
FORMATION



## // NOS DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

Que vous soyez demandeur d'emploi, salarié ou à votre compte, vous avez des droits à la formation. Alors n'hésitez pas à les faire valoir !



## // NOS ACCRÉDITATIONS

L'Ofap est un organisme certifié Qualiopi et Datadock. Ce qui atteste notre service d'un haut niveau de qualité.

## NOS 7 MODULES

### 1 APPRÉHENDER LE DÉMARRAGE D'UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

- a) Plan d'affaires solide pour réussir
- b) Structure juridique, obligations légales
- c) Identifier et évaluer les concurrents
- d) Stratégie marketing efficace dès le début

### 2 DÉFINIR LE BESOIN ET METTRE EN AVANT SON OFFRE

- a) Analyser les besoins, cibler segments clés
- b) Proposition de valeur unique
- c) Stratégie de communication percutante
- d) Techniques de storytelling captivantes

### 3 COMPRENDRE LES ASTUCES DE LA PROSPECTION ET DEVENIR ATTRACTIF

- a) Liste de prospects qualifiés, plan de prospection
- b) Utiliser les canaux de communication appropriés
- c) Message convaincant pour chaque prospect
- d) Techniques de persuasion pour l'intérêt

### 4 GÉRER ET FILTRER LE TRAFIC JUSQU'À LA CONVERSION

- a) Suivi des leads pour maximiser conversion
- b) Utiliser un CRM pour organiser les interactions
- c) Évaluer et améliorer qualification prospects
- d) Optimiser stratégies de conversion

### 5 FIDÉLISER SA CLIENTÈLE SUR LE LONG TERME

- a) Expérience client exceptionnelle et personnalisée
- b) Programmes de fidélisation efficaces
- c) Marketing relationnel pour relations durables
- d) Gérer plaintes, réclamations de manière proactive

## 6 AUTOMATISER SON ACTIVITÉ ET LA RENDRE PÉRENNE

- a) Identifier tâches répétitives automatisables
- b) Utiliser outils, logiciels pour automatiser
- c) Automatisation du marketing, de la vente
- d) Suivre, analyser indicateurs clés de performance

## 7 FOCUS SUR LES TECHNIQUES DE VENTE ET LA NÉGOCIATION

- a) Maîtriser compétences essentielles de vente
- b) Approche consultative pour besoins spécifiques
- c) Gérer objections, négociations efficacement
- d) Techniques avancées de closing, conclusion

“ **Le commerce est  
l'échange de deux  
satisfactions** ”

## **OBTENEZ UNE CERTIFICATION OFFICIELLE RECONNUE AU RNCP !**

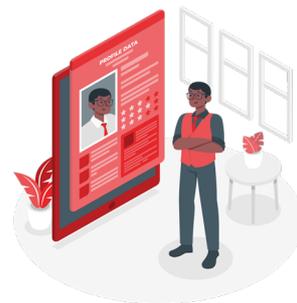
Cette formation prépare à la validation du Bloc 1 : **Conduire une politique commerciale**, du titre **Chargé de gestion commerciale (RNCP34465)**,

Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES.fr.



## **QUELS DÉBOUCHÉS ?**

- Agent/responsable de vente
- Commercial sédentaire en salon/événement
- Chargé(e) d'affaires
- Gestionnaire d'un centre de profit



# VOUS SOUHAITEZ SUIVRE CETTE FORMATION ? CONTACTEZ-NOUS !



 +33 (0)9 88 45 59 34

 [contact@ofap.fr](mailto:contact@ofap.fr)

 [www.ofap.fr](http://www.ofap.fr)