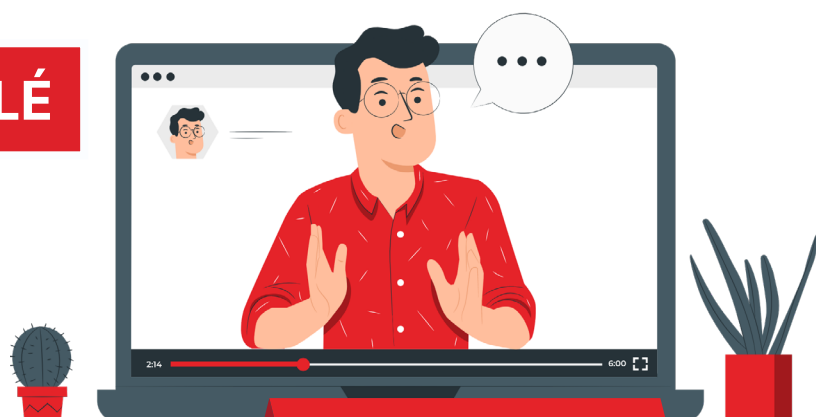


FORMATION EN VENTE

DÉVELOPPER UNE OFFRE ATTRACTIVE ET UN SYSTÈME DE VENTE

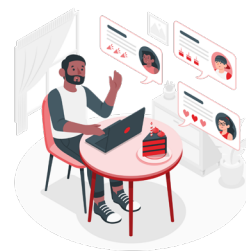
PROGRAMME DÉTAILLÉ



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

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

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 10 MODULES

1 INDISPENSABLE POUR BIEN DÉMARRER

1. Obligatoire pour bien démarrer
2. Mindset
3. Les 5 bases d'un business

2 L'OFFRE

1. Produit
2. Promesse
3. Valeur perçue
4. Prix

3 LE TRAFIC

1. Permission marketing
2. Interruption marketing
3. Permission advertising

4 L'ÉDUCATION

1. Persuasion vs Pré-suasion
2. Lead Nurturing
3. Éducation en haut de gamme

5 LA CONVERSION

1. Les 3 outils de conversion
2. Evergreen et lancement

6 LA FIDÉLISATION

1. Le pouvoir du SAAV
2. Business : Cash-flow VS Valeur
3. Coaching et Accompagnement

7 AUTOMATISER SON ACTIVITÉ

1. Offre automatisée
2. Trafic automatisé
3. Éducation automatisée

8 CLOSER HAUT DE GAMME

1. Équipements closer pro
2. L'attitude
3. Rituel de préparation

9 PROSPECTION ET ATTRACTIVITÉ

1. Prospection qualitative
2. LinkedIn
3. Facebook - Instagram
4. Liste de noms active " ton réseau "

10 TECHNIQUE DE VENTE

1. Pré-requis
 2. Méthode straight line
 3. Présentation
 4. Collecte d'informations
 5. Transition
 6. Faire offre
 7. Engagement
 8. Traitement des objections
 9. Script de vente
- OFAP

OBTENEZ UNE CERTIFICATION OFFICIELLE RECONNUE AU RNCP !

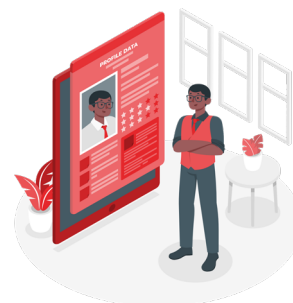
Cette formation prépare à la validation du Bloc 1 : **Conduire une politique commerciale**, du titre **Chargé de gestion commerciale (RNCP34465)**,

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



www.ofap.fr