

Formation : Techniques de Vente

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être capable d'accueillir le client et de vendre en face à face et à distance
- Être capable de comprendre les besoins du client et lui proposer une solution adaptée, traiter ses objections et conclure les ventes.
- Être capable de mieux communiquer avec des interlocuteurs et de gérer efficacement les conflits et réclamations clients.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis nécessaire

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

25 heures, répartition horaires (Parcours classique) :

- Face à face à distance : 10 heures - Face à face par visioconférence ou téléphone (Skype, Zoom, Webex).
- E-learning + Évaluation : 10 heures – Accès plateforme de e-learning et exercices fournis par le formateur.
- Certification : 5 heures – Le temps total de la certification dépend de la certification. Il y a un maximum mais pas de minimum de temps pour chaque type de certification.

Horaires de formation : Horaires flexibles, plusieurs rythmes possibles.

LIEU DE LA FORMATION

Formation totalement à distance, en ligne.

CONTENU DE LA FORMATION

Voir Annexe fin de page.

MOYENS TECHNIQUES ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, explications imagée
- Des exercices progressifs
- Simulations avec débriefing
- Plateforme e-learning accessible 24/24 pendant 4 semaines

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Moudat Daniel, diplômé d'une licence professionnelle de management et de gestion. Fort de 2 ans d'expérience en tant que formateur dans plusieurs domaines.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les visioconférences sont enregistrées afin de vérifier la présence et l'activité du stagiaire et du formateur.

Tout au long de la formation des quizzes, tests, questionnaires sont réalisés pour évaluer le niveau du stagiaire, comme il est décrit juste en dessous.

Le formateur établit un véritable suivi de dossier pour chaque stagiaire par trace écrite qu'il doit retourner à l'organisme à la fin de la formation.

Avant la formation : des petits tests, quizzes ou analyses des besoins sont transmis aux stagiaires afin que le formateur puisse construire une formation en adéquation avec son public.

Au début de la session : chaque stagiaire reçoit un e-mail de présentation avec :

- Le programme de la session et du module
- Un support durant toute la formation : liens vers des sites Internet relatifs au sujet, sources à récupérer, annexes des cours
- Un suivi de formation et des échanges entre le formateur et les participants sont proposés

En fin de session : Un point est effectué sur ce qui a été vu et en fonction des retours, le prochain cours est adapté.

En fin de formation,

- Un quiz technique est distribué permettant d'évaluer les acquis du stagiaire
- Un questionnaire de satisfaction afin de nous faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

TARIF

2000 euros nets d'impôts.

DELAI D'ACCES

Les inscriptions doivent être réalisées au moins deux semaines avant le début de la formation.

CONTACT

E-mail : info.ofap@gmail.com

Tél : 09 88 45 59 34

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES HANDICAPEES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

MODALITES D'ACCES :

En distanciel FOAD, le formateur et le(s) stagiaire(s) se connectent via une plateforme de visioconférence (Zoom) et un partage d'écran est mis en place. Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail.

LA CERTIFICATION :

Développer les relations et les ventes en magasin (n° de fiche : RS3381)

TAUX D'OBTENTION DES CERTIFICATIONS PREPAREES

Le taux de réussite au passage des épreuves est de 100 %.

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Vendeur en magasin, commercial sédentaire.

Annexe - Contenu détaillé - Formation « Techniques de vente » FOAD

I. La relation client

1. Identifier les parties prenantes de la relation commerciale
2. Comprendre les enjeux de la relation client
3. Gestion de la relation client
4. Maintenir et valoriser le contact après l'intervention

II. Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer

1. Préparer sa prospection
2. Techniques de communication globale
3. Détecter les besoins de manière globale

III. Entretien de négociation

1. Négocier, c'est quoi ?
2. La préparation de l'entretien de négociation
3. Les éléments en jeu en négociation
4. Basculer sur la vente

IV. Les enjeux de la gestion de situations difficiles

1. Reconnaître les types de clients difficiles, et adapter sa posture en conséquence
2. Résoudre et désamorcer les situations de conflits
3. Tirer des enseignements des situations de conflits

Contact :

Courrier : 31 Rue Chevalier Paul, 83000 Toulon

E-mail : info.ofap@gmail.com

Tél : 09 88 45 59 34

Document à jour au 20/12/2021