



✓ FORMATION À DISTANCE ET CERTIFIANTE

RÉUSSIR SES VENTES

PROGRAMME DÉTAILLÉ >

Devenez un commercial aguerri !

Préparez-vous à maîtriser l'art de la vente et de la négociation avec notre formation dynamique et inspirante. Que vous soyez un professionnel en quête de perfectionnement ou un particulier désireux de développer de nouvelles compétences, notre programme vous offre les outils et les stratégies essentiels pour exceller dans le domaine de la vente.

À travers des sessions interactives, des études de cas stimulantes et des exercices pratiques, vous apprendrez à influencer positivement vos interlocuteurs, à identifier les besoins de vos clients et à conclure des accords gagnant-gagnant. Notre équipe d'experts chevronnés vous guidera pas à pas pour renforcer votre confiance, affûter vos techniques de communication et atteindre des niveaux de performance exceptionnels.

Relevez le défi et transformez vos ambitions en succès tangible avec notre formation en vente et négociation. C'est votre moment de briller et de surpasser toutes vos attentes !

Objectifs pédagogiques

- ▶ Bâtir une stratégie commerciale
- ▶ Créer un système de vente complet
- ▶ Comprendre les besoins du client et lui proposer une solution adaptée.
- ▶ Traiter ses objections et conclure les ventes
- ▶ Mieux communiquer avec les techniques de vente
- ▶ Connaître les multiples étapes d'une vente



Durée

Réalisable de 5 à 12 semaines. Peut durer jusqu'à 100 heures.



Délais

Inscription sur session.
14 jours ouvrables (si CPF).



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.



Paiement

De nombreuses possibilités :
CPF / Financement publics /
OPCO / Financement personnel
avec Facilité de paiement.



Prérequis

Disposer d'un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Pas de connaissances particulières demandées.

Peu importe votre niveau, vous bénéficiez du programme d'apprentissage dans son intégralité.

Méthodes pédagogiques

Vous disposerez d'un accès personnel à la **plateforme d'apprentissage en ligne** de Ofap 24/7 depuis pc ou mobile comprenant :

► Les contenus de cours

Cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne.

► Les exercices d'évaluation

Questionnaires à choix multiples, résolution (QCM), d'études de cas et simulations de situations professionnelles.

► Les cours avec formateur

L'objectif est de vous permettre d'approfondir vos réflexions sur des thématiques précises. Les replays des cours sont mis à disposition.



Un **formateur** dédié est à votre disposition tout au long de votre formation.



Des **rendez-vous** chaque semaine avec un formateur expert dans le domaine

Examen & Certification

- Vous préparez le titre certifié au **RNCP** : Formation certifiante inscrite au RNCP34465 - **Niveau 6 (licence)**



- **Chargé de gestion commerciale - Bloc 1 : Conduire une politique commerciale**

Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par FORMATIVES.

Les métiers

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

Poursuite d'études

Intégrez directement le marché du travail ou poursuivez avec un diplôme :

- Obtention complète du diplôme "Conduire une politique commerciale, du titre Chargé de gestion commerciale
- MSc Commercial
- Licence pro ventes
- Master Commerce

Les modules

Obtenez les compétences clés de votre futur métier

1

Appréhender le démarrage d'une activité commerciale

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

2

Définir le besoin et mettre en avant son offre

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

3

Comprendre les astuces de la prospection et devenir attractif

- ▶ Liste de prospects qualifiés, plan de prospection
- ▶ Utiliser les canaux de communication appropriés
- ▶ Message convaincant pour chaque prospect
- ▶ Techniques de persuasion pour l'intérêt

4

Gérer et filtrer le trafic jusqu'à la conversion

- ▶ Suivi des leads pour maximiser conversion
- ▶ Utiliser un CRM pour organiser les interactions
- ▶ Évaluer et améliorer qualification prospects
- ▶ Optimiser stratégies de conversion

5

Fidéliser sa clientèle sur le long terme

- ▶ Expérience client exceptionnelle et personnalisée
- ▶ Programmes de fidélisation efficaces
- ▶ Marketing relationnel pour relations durables
- ▶ Gérer plaintes, réclamations de manière proactive

Les modules

6

Automatiser son activité et la rendre pérenne

- ▶ Identifier tâches répétitives automatisables
- ▶ Utiliser outils, logiciels pour automatiser
- ▶ Automatisation du marketing, de la vente
- ▶ Suivre, analyser indicateurs clés de performance

7

Focus sur les techniques de vente et de négociation

- ▶ Maîtriser compétences essentielles de vente
- ▶ Approche consultative pour besoins spécifiques
- ▶ Gérer objections, négociations efficacement
- ▶ Techniques avancées de closing, conclusion

“ *Le bon commercial est celui qui sait écouter attentivement, comprendre les besoins de ses clients et offrir des solutions adaptées. C'est cette capacité à établir des relations solides et à créer de la valeur ajoutée qui conduit au succès des ventes.*

”

Source: Harvard
Business Review

Qui sommes-nous ?

Avec l'**Ofap**, plongez dans l'univers captivant de la formation pour propulser votre carrière ! Découvrez comment nous transformons l'apprentissage à distance en une expérience dynamique et enrichissante, conçue sur mesure pour vous aider à atteindre vos objectifs professionnels avec succès.

Nos valeurs **d'intégrité, d'excellence** et de **collaboration** sont le fondement de tout ce que nous faisons. Elles guident nos actions et façonnent notre culture d'entreprise, créant un environnement propice à l'épanouissement personnel et professionnel de nos apprenants.

Pourquoi nous choisir

- **Un apprentissage flexible**
Accédez à vos cours en ligne 24h/7j depuis le support de votre choix.
- **Un suivi privilégié**
Profitez d'un accompagnement par un formateur spécialisé et un coach expert.
- **Un financement simplifié**
Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1, 4 ou 12 fois.
- **Des certifications reconnues**
Boostez votre carrière avec des certifications enregistrées chez France Compétences et reconnues sur tout le territoire européen.

Vos avis !



Nouria M. Superviseur téléphonique

Très bonne formation, les supports sont complets et très clairs. Le formateur est à l'écoute et disponible. C'est vraiment géniale d'avoir une formation adaptée en fonction de nos plannings (travail vie familiale) et interactive !



Benoit T. Cadre de santé

Une formation de très bonne qualité et au contenu très intéressant. L'accompagnement pédagogique est un vrai plus.

+ 300

Professionnels formés

+ 90%

Taux de réussite

4,8/5

Taux de satisfaction

Nos solutions de financement

Le Compte Personnel de Formation

Pour les salariés, les demandeurs d'emploi et tout détenteur de crédits personnels de formation.

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription sous 14 jours
- ▶ Inscription sécurisée via France connect+

Financement par votre employeur

Pour les salariés

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Des dispositifs variés

Financements publics

Pour les demandeurs d'emploi, dirigeants d'entreprise, freelances, travailleurs indépendants et étudiants

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Nombreuses structures de financement, et des dispositifs variés (AIF, FAF, etc.)
- ▶ Rémunération possible par votre financeur

Auto-financement

Pour tous

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription instantanée
- ▶ Facilités de paiement de 4 à 12 fois



Une solution pour tous !





Nos Offres

Durée de la formation

14 modules de formation
accessibles en ligne 24h/24

Certification RNCP de Niveau 6
enregistrée chez France
Compétences

Fiches de révision
téléchargeables au format pdf.

Un service technique à votre
service (réponse sous 48h)

8 RDV en visio avec formateur
sur un mois. Replays disponibles

4 RDV supplémentaires
d'accompagnement
individuel

4 modules e-learning
supplémentaires

Premium
2500€

Base
1800€

Light+
1200€

8 semaines 70h

5 semaines 62h

5 semaines 50h



Premium +

“L’accompagnement personnalisé sur mesure”



20 heures minimum
d'Accompagnement
projet tutoré



6 RDVs
Supplémentaires
avec le formateur



12 semaines 100h
Plus de temps,
Plus de flexibilité !

Prem+
4000€

Vous souhaitez suivre cette formation ?

Contactez-nous !

 **+33 (0)9 88 45 59 34**

 **contact@ofap.fr**

 **www.ofap.fr**

 **Ofap - formation & conseil**

