



Initiation à la Vente

Méthodes utilisées :

- Apports théoriques
- Mises en situation
- Travail de groupe
- Feedbacks individualisés

Durée:

- 2 jours (14h00)

Effectif maximum :

- 8 personnes

Délais d'accès :

- Nous consulter pour les dates de sessions

Modalités d'évaluation :

- Quiz amont/aval
- Mise en situation

Tarif :

Pour 3 participants : 2 040 € HT.

Au-delà de 3 participants : +290 € HT par personne.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

PUBLICVISÉ

Débutants en vente ou salariés prenant de nouvelles fonctions commerciales.



OBJECTIFS

- Comprendre les étapes clés d'un processus de vente.
- Adopter une posture commerciale adaptée pour inspirer confiance.
- Accueillir et établir une première relation avec le client.
- Identifier les besoins du client grâce à des techniques simples de questionnement.
- Argumenter en mettant en avant les bénéfices du produit/service.
- Traiter des objections courantes avec des techniques simples.
- Conclure une vente en réalisant une proposition finale.



PROGRAMME

Jour 1 : Les fondamentaux de la vente

- Introduction à la vente
- Les étapes d'un entretien de vente
- Savoir poser les bonnes questions

Jour 2 : Mise en pratique des étapes de la vente

- Présenter et argumenter une offre
- Répondre aux objections
- Conclure une vente
- Mises en situation
- Synthèse et plan d'action personnel



PRÉREQUIS

Être en situation professionnelle ou amené à exercer des missions commerciales.

