



INTRA : 1980 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V016



PUBLIC CIBLE

- Commerciaux



PRÉREQUIS

- Aucun



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les techniques et les outils de la vente
- Maîtriser les fondamentaux
- Faire acheter ses prestations avec plaisir et efficacité

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Contacter : créer un contexte favorable à la vente**
 - Donner envie par une prise de contact positive et motivante
 - Réussir le premier contact
 - Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse
 - Créer l'interaction avec le client
- **Connaitre : découvrir l'environnement, les besoins et les motivations d'achat du client**
 - Mener une découverte complète de la situation et des besoins du client
 - Qualifier ses motivations réelles
 - Questionner et écouter activement le client
 - Reformuler
- **Convaincre : donner envie au client d'acheter**
 - Construire son argumentation
 - Présenter les bénéfices de son offre
 - S'appuyer sur les motivations pour remporter l'adhésion
 - Valoriser son prix
 - Lever les freins : comprendre et répondre aux objections
- **Conclure : verrouiller la proposition commerciale**
 - Détecter le bon moment pour conclure
 - Engager le client à l'achat
 - Valoriser la proposition finale et les engagements mutuels
 - Assurer le suivi et la fidélisation après la vente
 - Rester présent dans le paysage du client pour saisir de nouvelles opportunités



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports pédagogiques du formateur
- Jeux de rôles
- Etude de cas
- Travaux en sous-groupes

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Expert Relation Client

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation : 15
- Taux d'assiduité : 88%
- Taux de satisfaction des stagiaires : 99%

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>