

BCÉ2M Formation 

Vivez l'expérience

de la réussite



PROGRAMME DE FORMATION DE VENTE

«Les étapes de la vente»

V1 NOVEMBRE 2023

OBJECTIFS

L'objectif de cette formation sur les étapes de la vente en 7 heures est de doter les participants des connaissances et compétences essentielles pour mener des ventes efficaces.

Après cette formation, les participants devraient être mieux équipés pour réussir dans le domaine de la vente, en comprenant les différentes étapes du processus de vente et en développant les compétences nécessaires pour interagir de manière efficace avec les clients.



Pré requis

AUCUN



7H00



MAX 8 PERSONNES



ATTESTATION



SALARIÉ(e) EN CONTACT
DIRECT AVEC LES CLIENTS



ADAPTATION
HANDICAP

LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

Cette formation se veut interactive et adaptée aux besoins spécifiques de tout salarié au contact de la clientèle dans le domaine de la vente. De nombreuses ressources et exercices seront abordés, ressources visuelles, Quiz, interaction, des scénarios de vente pratiques et des opportunités de rétroaction pour maximiser l'apprentissage et développer les compétences de vos vendeurs et vendeuses.

1ère Partie



0H20

Présentation de la formation et de son organisation

- Présentation des objectifs de la formation.
- Importance de la vente dans l'entreprise.

2ème Partie



1H00

Compréhension du produit/service

- Présentation des produits/services.
- Caractéristiques, avantages, et alignement sur les besoins des clients.

3ème Partie



0H50

Connaissance du marché et des clients

- Analyse du marché et identification des opportunités.
- Différents types de clients potentiels.

4ème Partie



1H00

Communication avec les clients

- Techniques de communication efficace.
- Accueil des clients et service à la clientèle.
- Pratiquer l'écoute active

5ème Partie



2H00

Techniques de vente

- Approches de vente efficaces.
- L'accueil personnalisé
- Recherches des besoins des clients
- Argumenter
- Gestion des objections des client
- Négociation commerciale
- Conclusion de la vente
- Fidélisation.
- Prise de congé

7ème Partie



1H00

Formation pratique en vente

- Mise en pratique des compétences de vente en jeux de rôle.
- Supervision et rétroaction de la part du formateur

6ème Partie



0H15

Bilan

- Plan d'amélioration personnelle.
- Évaluation de la formation

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- ➔ Apports sur vidéo projecteurs (Photos, vidéo, Powerpoint)
- ➔ Exposés, Exercices
- ➔ Quiz interactif
- ➔ Jeux de rôles
- ➔ Etudes de cas concrets

ATTESTATION

Une attestation de fin de formation sera délivrée à chaque participant(e) ayant assisté(e) à l'ensemble de la formation.

RECYCLAGE

Recyclage à envisagé avec la formation « vendre plus et mieux »

QUALIFICATION DU FORMATEUR

Formateur en techniques de vente/ Relation client, spécialiste sur les sujets abordés et avec une expérience significative d'a minima 10 ans dans le domaine.



Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de le préciser à l'inscription. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur.

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante:
ACTIONS DE FORMATION

BCE2M Formation

4 rue du coteau – 70190 RIOZ

07-83-27-54-50



bce2mformation@gmail.com



www.bce2mformation.com

BCE2M Formation

Vivez l'expérience

de la réussite