	PROGRAMME DE FORMATION		E-01
	Créé-le : 12/06/2019	Révisé le : 11/05/2021 Révision : 1	Page 1 sur 3


N° E01-15

Date : 08/09/2021

Rev

Gagner des clients avec les 6 étapes fondamentales de la vente


OBJECTIFS Pédagogiques	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intégrer la dimension relation client et la dimension commerciale dans les échanges 2. Apprendre et Pratiquer les 6 étapes fondamentales de la vente 3. Prendre conscience de ses atouts et axes de progrès à chaque étape 4. Gagner en aisance et en agilité face aux clients
OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES	<i>Non</i>
PRE-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> • Personne majeure ayant déjà une expérience professionnelle d'au moins 1 an dans la vente de services ou de produits • Langue française
MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION	<ul style="list-style-type: none"> • Intra • Présentiel
PROGRAMME DE FORMATION	<p>Durée : 7 heures</p> <p>1. Introduction :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentation du déroulement de la journée • Se connaître les uns les autres • Les règles de séance <p>2. Les 6 étapes fondamentales de la vente :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1- La préparation <ol style="list-style-type: none"> a. Identifier la typologie de ses clients b. Utiliser la méthode AIH (Atout / Inconnu / Handicap) c. Préparer sa communication 2- La prise de contact <ol style="list-style-type: none"> a. Les clefs de communication selon la typologie client b. Optimiser ses appels téléphoniques et ses rendez-vous physiques 3- La découverte <ol style="list-style-type: none"> a. Découvrir les enjeux de son interlocuteur b. Ecoutez activement c. Identifier les pièges de la communication 4- L'argumentation <ol style="list-style-type: none"> a. Pratiquer la méthode C.A.B.P pour développer son argumentation b. Apprendre à argumenter en fonction du profil de son client 5- La réponse aux objections <ol style="list-style-type: none"> a. Comprendre pourquoi le client objecte b. Traiter les objections 6- L'engagement client <ol style="list-style-type: none"> a. Savoir conclure sa vente b. Intégrer le chemin qui fabrique un client fidèle

	PROGRAMME DE FORMATION		E-01
	Crée-le : 12/06/2019	Révisé le : 11/05/2021 Révision : 1	Page 2 sur 3

N° E01-15
Date : 08/09/2021
Rev

Gagner des clients avec les 6 étapes fondamentales de la vente

	<p>3. Clôture de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quiz d'évaluation des acquis • Les engagements à l'action • Feedback / évaluation de la formation
DUREE	<ul style="list-style-type: none"> • 1 jour • 7 heures
DELAI D'ACCES	<ul style="list-style-type: none"> • 15 jours à compter de la demande du bénéficiaire et selon les agendas respectifs.
PROFIL DES INTERVENANTS	<ul style="list-style-type: none"> • Formateur confirmé • Maitrise des processus qualité client • Maitrise de la communication interpersonnelle et de la relation client
MODALITÉS D'ÉVALUATION	<ul style="list-style-type: none"> • QCM
NOMBRE DE PARTICIPANTS	De 2 à 8 participants
DATE	<ul style="list-style-type: none"> • A définir avec l'entreprise bénéficiaire
LIEU	<ul style="list-style-type: none"> • Lieu de l'entreprise ou location de salle de formation
METHODES MOBILISEES	<p>Moyens techniques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ordinateurs • Vidéoprojecteurs • Paperboard • Tableau blanc • Post-it <p>Méthodes pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • méthodes d'apprentissage interactives stimulant la participation des stagiaires • apport de contenu théorique via un support d'animation ppt reprenant les concepts clés • pédagogie inversée • ludopédagogie : jeux physiques et digitaux • entraînement et mise en situation via des jeux de rôle et des études de cas pratique.
COUT DE FORMATION	<ul style="list-style-type: none"> • A partir de 1380 € HT* /groupe de 8 stagiaires maximum

	PROGRAMME DE FORMATION		E-01
	Crée-le : 12/06/2019	Révisé le : 11/05/2021 Révision : 1	Page 3 sur 3

N° E01-15
Date : 08/09/2021
Rev

Gagner des clients avec les 6 étapes fondamentales de la vente

	* tarif à adapter selon le projet de l'entreprise et le nombre de stagiaire à former
FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION	<p>Chaque participant reçoit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un PDF reprenant les apports théoriques des domaines de compétence étudiés au cours de la formation et/ou des fiches outils sur les principaux concepts clés (fiche cartonnée en format A6) - Un certificat de réalisation - Un certificat de fin de formation (validation des acquis) - Les feuilles d'émergence
ACCESSIBILITE	Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque handicap étant spécifique, contactez-nous pour valider les modalités d'accès.
CONTACT	<p>☎ Frémondrière Hélène 📞 06 28 89 43 05 ✉ hfr.helan@gmail.com</p>