

PROGRAMME DE FORMATION



TECHNIQUES COMMERCIALES

OBJECTIF(S) DE LA FORMATION :

Acquérir les notions de base en commerce



PUBLIC :

Toute personne souhaitant acquérir les méthodes commerciales

PRÉREQUIS :

Aucun



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Structurer son approche de la prospection à la fidélisation
- Développer et conduire son entretien de vente
- Savoir conclure

MOYENS & MÉTHODES :

- Apports théoriques
- Mise en situation
- Echange d'expérience
- Travail sur ses propres thématiques



MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Début de formation : Test de positionnement de début de formation du participant
- Pendant la formation : Quiz, mise en situation, exercice d'application
- Fin de formation : Test de positionnement de fin de formation, tour de table, questionnaire de satisfaction

SANCTION DE LA FORMATION :

- Attestation de formation
- Remise de support pédagogique en main propre ou par mail



DURÉE & MODALITÉS D'ORGANISATION :

- 2 jours soit 14 heures en présentiel
- Session intra ou inter-entreprise

A adapter en fonction des compétences à acquérir.

DÉLAI D'ACCÈS :

Selon le calendrier en cours, merci de prendre contact avec nos services.



NOMBRE DE PARTICIPANT(E)S MINIMUM ET MAXIMUM :

groupe de 2 à 10 personnes maximum

INTERVENANT(E)S :

Expert(e)s métiers du domaine professionnel



DATES :

À définir

PROGRAMME DE FORMATION



TECHNIQUES COMMERCIALES

LIEU :

Dans les locaux de l'entreprise ou à KODEVELOP

COÛT PAR JOUR :

Intra-entreprise : 950€ HT, soit 1140€ TTC / groupe



CONTENU :

- Se présenter efficacement :
 - Formuler une proposition de valeur avec le pitch
 - Avoir les supports adaptés
- Créer l'ouverture dès le premier contact :
 - La communication adaptée, l'écoute active
 - Les outils d'une bonne découverte et leur utilité
 - La méthode SPID
 - Les motivations SONCASES
- Rebondir pour amener sa proposition commerciale
 - La méthode CAPB
 - Traiter différemment les 2 types d'objections
- Savoir négocier profitablement
 - La reformulation
 - Présenter le prix objectivement
 - Préserver ses marges, osez vendre son offre
 - Préparer un plan de négociation commerciale, obtenir une contrepartie et pourquoi ?
- Conclure la vente et prendre congé
 - Les 4 techniques de conclusion
 - Obtenir de la recommandation
 - Initiative de relance
 - La fidélisation client



ACCESIBILITÉ :

Accessibilité aux personnes en situation de handicap conformément à la réglementation (Loi du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées / Articles D. 5211-1 et suivants du code du travail), KODEVELOP peut proposer des aménagements pédagogiques et/ou ergonomiques. Merci de contacter notre référente handicap.

CONTACTS:

Accueil : 05 86 30 08 32 - contact@kodevelop.fr

Responsable de formation et référente handicap : Karine FARINEAU - 06 14 83 90 17 - karine@kodevelop.fr