



**Profil des stagiaires :**

- Tout public

**Pré-requis :**

- Aucun pré-requis spécifique

**Objectifs pédagogiques**

Être capable de

- Développer ses capacités dans le domaine de la vente
- Être capable d'argumenter une vente et conclure
- Convaincre le client

**Contenu de la formation**

- Découvrir les nouvelles dimensions du marketing client
  - Différencier le marketing produit du marketing client
  - Etudier les dimensions du marketing client
  - L'importance de la connaissance de son client
- Se présenter et prendre contact
  - Préparer la première rencontre et la première impression
  - Adopter les techniques pour se présenter
  - Utiliser les attitudes de communication pour briser la glace
  - Travailler la communication non verbale
  - Créer un climat de confiance mutuelle
- Découvrir les besoins du client
  - Identifier les besoins
  - Pratiquer la technique de l'entonnoir
  - Questionner, écouter et analyser la motivation
  - Faire ressortir les besoins cachés et les reformuler
  - Approfondir la découverte
- Argumenter et convaincre son client
  - Créer une suite logique après la découverte des besoins
  - Démontrer l'adéquation de la solution au besoin
  - Se différencier de la concurrence
  - Déceler les signes de la conclusion
  - Provoquer l'adhésion du client
- Répondre aux objections
  - Définir ce qu'est une objection
  - Transformer une objection en élément positif
  - Identifier les types d'objections et les anticiper
  - Traiter l'objection avec différentes techniques
  - Conclure la vente



## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique :

La formation est animée par un intervenant spécialiste du domaine.

### Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Formation opérationnelle basée sur "le faire"
- Supports de formation
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets, mises en situation

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**Lieu de la formation :** Espace Gabriel ou sur site

**Nombre de participants :** Formation en groupe de 9 personnes maximum

**Durée :** 14.00 heures ( 2.00 jours )

**Tarif par stagiaire :** 980.00 €

*Formation Intra : nous consulter*

**Contact :** 02.31.43.96.10 - [contact@gabrielconseils.fr](mailto:contact@gabrielconseils.fr)

### Accessibilité :

Notre référent handicap se tient à votre disposition pour toute information à l'adresse :

[mission.handicap@gabrielconseils.fr](mailto:mission.handicap@gabrielconseils.fr)

*Les éléments contenus dans cette fiche constituent le programme de la formation prévue et sont donnés à titre indicatif. S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra adapter les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique du groupe, ou le niveau des participants.*

*Les délais d'accès dépendent des disponibilités. Les dates sont à retrouver sur notre site internet [www.espace-gabriel.fr](http://www.espace-gabriel.fr)*

*Les Conditions Générales de Vente sont à retrouver sur notre site internet : [www.espace-gabriel.fr/CGV](http://www.espace-gabriel.fr/CGV)*

*Les évaluations des stagiaires et les taux d'obtention des Certifications sont disponibles sur notre site internet : [www.espace-gabriel.fr](http://www.espace-gabriel.fr)*

*Apprendre à vendre*

*MAJ :23 janvier 2023*

