



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

Accessibilité :

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

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

Les Conditions Générales de Vente sont à retrouver sur notre site internet : 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

Apprendre à vendre

MAJ :22 août 2022

