

LES ETAPES DE LA VENTE

DURÉE : 1 journée (7heures)

Mis à jour le :30/01/2023

Public concerné

- Tous ceux qui souhaitent mener à bien une démarche commerciale

Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

Objectifs

- Découvrir et comprendre les étapes de la vente
- Découvrir les différentes techniques pour mener à bien une démarche commerciale
- Parvenir à la vente

Programme

- Réflexion individuelle sur les étapes de la vente
- Les étapes de la vente
- La préparation
 - o La phase préparation
 - o La préparation de l'entretien de vente à un prospect
 - o Réflexion individuelle sur les étapes d'une prise de rendez-vous
 - o La prise de rendez-vous
 - o La préparation de l'entretien de vente à un client
- Réflexion individuelle sur les étapes d'une phase d'entrée en matière
- L'entrée en matière
 - o Avec un prospect exprimant une attente initiale
 - o Avec un prospect exprimant une demande de prix
- La découverte

Société de formation et de services aux entreprises

Centre de Formation des Apprentis

SAS au capital de 25 000 € - siret 831 100 003 00027

73 rue André LARDY

sseformation@outlook.fr

97438 Sainte Marie

0262 7 97400

<https://sseformation.re>

contact@sseformation.re

  : sseformation

« Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 04973173697 auprès du Préfet de région de Réunion »



- Les différentes étapes de la découverte
- Les questions ouvertes et fermées
- La prise de note
- La reformulation
 - Qu'est-ce que c'est ?
 - Les techniques de reformulation
- La proposition
 - La méthode CAB
 - Les arguments
- La conclusion
 - Qu'est-ce que c'est ?
 - Les différentes techniques de conclusion
 - La réponse aux objections
- Synthèse de la vente

Aspects administratifs

- **Avant la formation**
 - Fiche des besoins de l'entreprise
 - Fiche de renseignements stagiaire à compléter
 - Convention de formation à signer
- **Durant la formation**
 - Feuille d'émargement à signer par demi-journée par le stagiaire et le formateur

Le déroulement et les modalités

- Durée : 1 journée
- Horaires : 8h30 - 12h30 et 13h30 - 16h30
- Date : à déterminer selon le calendrier de l'organisme de formation
- Tarif : 400 € HT/jour/participant
- Lieux : dans les locaux du centre de formation au 73 rue André Lardy 97438, La Mare/ au 22 rue de la caverne 97460 Saint Paul/ au 7 allée de la piscine 97410 Saint Pierre
- Salle de formation : climatisée comportant vidéoprojecteur, tableau blanc, paperboard, feutres, ordinateur
- Modalités et délais d'accès : inter (selon le planning inter-entreprises) ou intra (action planifiée en concertation avec l'entreprise)

Société de formation et de services aux entreprises

Centre de Formation des Apprentis

SAS au capital de 25 000 € - siret 831 100 003 00027

73 rue André LARDY

sseformation@outlook.fr

97438 Sainte Marie

 0262 7 97400

<https://sseformation.re>

contact@sseformation.re

  : sseformation

« Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 04973173697 auprès du Préfet de région de Réunion »



- Contact : Madame Brigitte VABOIS
 - o Tél : 0262 7 97400
 - o Mail : contact@ige-cfa.re / b.vabois@ige-cfa.re
- **Accessibilité aux personnes handicapés : en cas de handicap, nous contacter pour une mise en place des moyens de compensation**
- Intervenant : Dominique FONTAINE

Méthodes pédagogiques

- Alternance de méthodes affirmatives, interrogatives et actives
- Ressources de type formatif, évaluatif, de synthèse, de soutien, de mémorisation et du formateur
- Mise en situation
- Remise d'un support de formation
- Transmission de documentations ciblées via le logiciel PADLET (exercices, ressources pédagogiques)

Modalités d'évaluation

- Des acquis
 - o Fiche de renseignements en amont et questions
 - o Evaluation formatives réalisées à l'aide d'exercices pratiques
 - o Attestation de fin de formation mentionnant l'atteinte des objectifs de la formation
- Evaluation de la satisfaction des participants