

## LES ETAPES DE LA VENTE

Durée : 1 journée (7 heures)

Mis à jour le 30/08/2024

### Public concerné

- Tous ceux qui souhaitent mener à bien une démarche commerciale

### Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

### Objectifs

- Analyser et comprendre les étapes de la vente
- Découvrir les différentes techniques pour mener à bien une démarche commerciale
- Interpréter une 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
  - o Les différentes étapes de la découverte
  - o Les questions ouvertes et fermées
  - o La prise de note
- La reformulation
  - o Qu'est-ce que c'est ?
  - o Les techniques de reformulation

- La proposition
  - o La méthode CAB
  - o Les arguments
- La conclusion
  - o Qu'est-ce que c'est ?
  - o Les différentes techniques de conclusion
  - o La réponse aux objections
- Synthèse de la vente

### Aspects administratifs

- Avant la formation
  - o Fiche de renseignements à compléter en amont
  - o Convention de formation à signer avant la formation
- Durant la formation
  - o Feuille d'émargements à signer par demi-journée par le stagiaire et le formateur

### Le déroulement et les modalités

- Durée : 1 journée
- Horaires : 8h30 - 12h30 & 13h30 - 16h30
- Date : selon le calendrier de l'organisme de formation
- Tarif : 390 € HT/jour/participant
- Lieu : 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
- Modalité : inter (selon le planning inter-entreprises) ou intra (action planifiée en concertation avec l'entreprise)
- Contact : Madame Brigitte VABOIS
  - o Tél : 0262 7 97400
  - o Mail : [b.vabois@ige-cfa.re](mailto: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 formatives, évaluatives, de synthèse, de soutien, de mémorisation et de formateur

## Modalités d'évaluation

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