

## Comprendre et s'appropriier les fondamentaux de la vente

Cette formation est destinée à décrypter et maîtriser les aspects techniques et relationnels de l'acte de vente et s'adresse à toutes les personnes abordant le métier commercial.

### OBJECTIFS

- S'approprier une culture de la vente et identifier les facteurs clés de succès d'un bon vendeur
- Acquérir les comportements et techniques de la vente en savoir, savoir-faire et savoir-être

### PROGRAMME

#### Comprendre mon marché

- Qui sont mes clients (typologie), mon marché ?
- Qu'est-ce que je propose à mes clients : mon positionnement, mes atouts et mes faiblesses ?
- Mes concurrents ?
- Quelles sont les attentes de mes clients par rapport à mon offre ?

#### Décrypter la relation commerciale

- Conquérir, satisfaire, fidéliser et développer : qui fait quoi dans l'entreprise et mon rôle dans ce dispositif ?
- La notion de besoin, différencier demande et besoin
- Articuler processus d'achat et processus de vente
- Analyser les différentes situations de vente rencontrées dans mon entreprise (prospection, fidélisation, récurrence, complexité etc.)
- Vendre des produits ou/et des services, vendre à des particuliers ou/et à des professionnels ?

#### Mener un entretien de vente : introduction

- Le métier de vendeur : vous en pensez-vous, comment a-t-il évolué ?
- Les principes d'un entretien de vente réussi
- Structurer un entretien de vente : mettre en évidence les étapes
- Pointer les différences entre les types d'entretien (téléphone, face à face, boutiques) dans les différentes situations de vente

#### Dérouler un entretien de vente : étape par étape

- Préparer l'entretien quelle que soit la situation de vente : définir le IOOO (Informations, Offres, Organisation, Objectifs) !
- Accueillir / prendre contact avec le client
- Comprendre la demande et reformuler
- Prendre en main l'entretien
- Découvrir les besoins du client : aller au-delà de la demande
- Construire une proposition et l'argumenter
- Savoir présenter son prix sereinement
- Répondre aux objections



## 3 jours

prix par participant

**1 800 € HT**

code formation : VE09

option restauration

**18 €** par jour



**PRESENTIEL**

### LES + TANIT FORMATION

- Chaque participant quitte la formation avec son mini-guide personnalisé de vente

### POUR QUI ?

- Tout collaborateur en relation avec les clients

### PRÉ-REQUIS

- Chaque participant prévoit de participer à la formation en apportant des cas concrets de vente

### SESSIONS

#### Paris

- 28-29-30 avr. 2024
- 15-16-17 mai 2024
- 12-13-14 juin 2024
- 11-12-13 sept. 2024
- 15-16-17 oct. 2024
- 21-22-23 nov. 2024
- 3-4-5 déc. 2024

- Obtenir l'engagement du client
- Conclure
- Assurer le suivi ultérieur du client, vente réalisée ou non

**Connaître son propre mode de fonctionnement, ses défauts et ses qualités pour mieux mener l'entretien**

**Enrichissement du mini-guide personnalisé de relation client**

## STAGE / FORMATION

Intitulé \_\_\_\_\_  
Code \_\_\_\_\_  
Date \_\_\_\_\_ Lieu \_\_\_\_\_  
Prix HT \_\_\_\_\_ + TVA (taux en vigueur de 20%) \_\_\_\_\_ Prix TTC \_\_\_\_\_  
Nombre de repas \_\_\_\_\_ Prix total des repas \_\_\_\_\_

## BULLETIN D'INSCRIPTION

## ENTREPRISE

Raison sociale \_\_\_\_\_  
N° SIRET \_\_\_\_\_ N° TVA \_\_\_\_\_ Effectif \_\_\_\_\_  
Adresse \_\_\_\_\_  
Tél. \_\_\_\_\_ Fax. \_\_\_\_\_

## Responsable Formation

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## PARTICIPANTS

M.  Mme   
Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
Fonction \_\_\_\_\_ Tél.(ld) \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_

## FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui  Non   
Si oui, numéro \_\_\_\_\_

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui  Non

Numéro de prise en Charge \_\_\_\_\_

Adresse de votre OPCA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC  
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

**CIC PARIS MOGADOR**  
**FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337** BIC : CMCIFRPP

Nom \_\_\_\_\_  
Prénom \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

*Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.*