

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-quoi, 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. 2025
- 14-15-16 mai 2025
- 11-12-13 juin 2025
- 10-11-12 sept. 2025
- 15-16-17 oct. 2025
- 19-20-21 nov. 2025
- 3-4-5 déc. 2025

- 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

BULLETIN D'INSCRIPTION

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

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 _____

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.

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)