

FORMATION

TECHNIQUES DE VENTE

Contenu pédagogique
2 jours

➔ Contactez-nous pour choisir vos dates au **09 81 83 82 07**

Objectif de la formation

Cette formation est nécessaire à tous les collaborateurs souhaitant développer sa capacité à vendre de manière efficace, efficiente et stratégique.

- A la fin de la formation, le stagiaire sera capable :
 - *D'utiliser ses qualités d'écoute, d'observation et d'adaptation pour mieux vendre*
 - *D'identifier les besoins clients*
 - *D'écrire un argumentaire et de présenter ses produits*
 - *De répondre aux différents types d'objections*
 - *De présenter son prix de manière claire*
 - *De conclure une vente*

Public

- Les personnes souhaitant vendre efficacement

Pré-requis

Aucun

Programme : Horaire : 9h 12h30 et 13h30 à 17h

DIRIGENS

Site internet : www.dirigens.fr

Cabinet Ressources Humaines - 2 rue.Commandant l'Herminier 17000 LA ROCHELLE /

09.81.83.82.07 / j.harizi@dirigens.fr

N° SIRET : 510 787 070 000 42 / Code Naf : 7022Z / Enregistré sous le numéro 54 17 01320 17 auprès du
Préfet de la Région Poitou-Charentes / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

Dirigens est référencé au DATADOCK

MODULE 1 – VISION ET VALEUR : **Développer des actions porteuses de sens**

Vision et valeur en lien à votre structure

1. Appréhender les 5 éléments de la vision pour mieux connaître son entreprise
2. Découvrir un outil de diagnostic général
3. Décliner la vision et la relier aux événements opérationnels pour mieux vendre
4. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *D'identifier la vision et les valeurs de votre entreprise*

MODULE 2 - MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX VENDRE

1. Découvrir son profil de personnalité
2. S'adapter face à son interlocuteur
3. Gagner en confiance dans ses relations professionnelles
4. Echanger de manière plus sereine
5. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *D'identifier les caractéristiques de votre personnalité et de votre interlocuteur*
- *D'utiliser les qualités d'écoute, d'observation et d'adaptation pour mieux vendre*

MODULE 3 – DECOUVRIR LES BESOINS CLIENTS

1. S'approprier les bases de l'écoute active
2. Comprendre les besoins, détecter les motivations du client
3. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *D'utiliser les techniques d'écoute active*
- *D'identifier les besoins clients*

DIRIGENS

Site internet : www.dirigens.fr

Cabinet Ressources Humaines - 2 rue.Commandant l'Herminier 17000 LA ROCHELLE /

09.81.83.82.07 / j.harizi@dirigens.fr

N° SIRET : 510 787 070 000 42 / Code Naf : 7022Z / Enregistré sous le numéro 54 17 01320 17 auprès du
Préfet de la Région Poitou-Charentes / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

Dirigens est référencé au DATADOCK

MODULE 4 – ARGUMENTER ET EFFECTUER DES PROPOSITIONS

1. Bâtir son argumentaire pour être efficace
2. Présenter son produit de manière professionnelle
3. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *D'écrire un argumentaire*
- *De présenter ses produits*

MODULE 5 – TRAITER LES OBJECTIONS

1. Identifier en amont les objections possibles
2. Rebondir sur les objections pour les traiter
3. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *D'écrire différents types d'objections*
- *De répondre aux différents types d'objections*

MODULE 6 – APPRENDRE A PRESENTER SON PRIX

4. Découvrir les techniques de présentation de prix
5. Valoriser son prix
6. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *De présenter son prix de manière claire*

MODULE 7 – CONCLURE UNE VENTE

1. Découvrir les différentes techniques de conclusion
2. Fidéliser le client
3. Assurer le suivi après la vente
4. Saisir les nouvelles opportunités
5. Bilan du module

A la fin de ce module : vous serez capable :

- *De conclure une vente*

DIRIGENS

Site internet : www.dirigens.fr

Cabinet Ressources Humaines - 2 rue.Commandant l'Herminier 17000 LA ROCHELLE /

09.81.83.82.07 / j.harizi@dirigens.fr

N° SIRET : 510 787 070 000 42 / Code Naf : 7022Z / Enregistré sous le numéro 54 17 01320 17 auprès du
Préfet de la Région Poitou-Charentes / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

Dirigens est référencé au DATADOCK

Durée et lieux

Le contenu ci-joint est organisé de la manière suivante :

- Pour un total de 14h heures
- Horaire : 9h 12h30 et 13h30 à 17h / Soit 2 jours
- Lieu : Au CABINET DIRIGENS 2 rue commandant l'Herminier 17000 LA ROCHELLE/ou site partenaire / ou chez vous au sein de votre entreprise

Remarque : *Les salles seront accessibles aux personnes en situation de handicap pour cela nous vous invitons à nous préciser avant la formation la spécificité du public afin de répondre aux mieux à votre demande. Chaque salle disposera de tables, bureau, vidéoprojecteur, wifi sécurisé, écran de projection, kit d'écriture, boisson chaude et viennoiseries... Si la formation a lieu au sein de votre entreprise nous vous invitons à mettre en œuvre ces conditions d'accueil pour les stagiaires.*

Ressources de la prestation et Méthode pédagogique

En amont :

Un questionnaire individuel vous sera transmis pour écouter les attentes / besoins de chacun

Méthode et modalité pédagogique :

Place inversée, méthode inductive (maïeutique), pédagogie de l'erreur, pédagogie descendante, mise en situation, jeux de rôle, cas pratiques, quizz, kahoot

- Alternance d'exposés, de travaux sur documents (papier ou ordinateur)
- Utilisation de la caméra (après accord des participants)

Ressources pédagogiques :

- Un classeur récapitulant les apports du cours est remis à chaque stagiaire en fin de formation ou un document est transmis par email le jour de la formation.

Evaluation :

- QCM à l'entrée, en cours et en sortie de formation

Qualité :

- Réajustement pendant la formation suite au bilan intermédiaire
- Remise d'une attestation de stage en fin de stage
- Bilan oral collectif de la formation - Bilan individuel écrit de la formation
- Satisfaction (à chaud et à froid) en fin de session de formation
- Suivi et assistance personnalisée tout au long du parcours

Après :

Un questionnaire de suivi sera transmis pour mesurer l'appropriation des techniques étudiés en formation et proposer des actions correctives
Rencontre avec le commanditaire en fin de formation ou fin de journée pour bilan

Tarif par jour :

Tarif individuel : 630 euros ht/jour/personne

Les financements possibles :

Les opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA) travaillent avec Jamila HARIZI /DIRIGENS depuis de nombreuses années. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'information, notre consultante Jamila HARIZI spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

Les plus de cette formation :

*Pratico pratique *Opérationnelle

DIRIGENS

Site internet : www.dirigens.fr

Cabinet Ressources Humaines - 2 rue.Commandant l'Herminier 17000 LA ROCHELLE /

09.81.83.82.07 / j.harizi@dirigens.fr

N° SIRET : 510 787 070 000 42 / Code Naf : 7022Z / Enregistré sous le numéro 54 17 01320 17 auprès du Préfet de la Région Poitou-Charentes / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

Dirigens est référencé au DATADOCK

La formatrice : Jamila HARIZI

Lilloise d'origine, très vite attirée par l'humain, elle s'est donc dirigée vers un Doctorat en Sciences Humaines.

Cette formation a été complétée par un Master Management des Ressources Humaines, afin d'être **Certifiée par La Conférence des Grandes Ecoles.**

Obtention des Habilitations aux différents outils de test de personnalité.

Jamila HARIZI est désormais Experte en RH.



La petite histoire :

Pourquoi DIRIGENS ?

Après une expérience en qualité de DRH au sein d'un grossiste sur La Rochelle, l'un de ses clients, lors d'une pause-café **CJD**, celui-ci lance un défi..., ce client lui propose de réaliser ses recrutements et ses formations management. Jamila saisit l'opportunité et monte son cabinet sur ces conseils et il devient son premier client !

Quelques témoignages et références

« Excellente formation, très dynamique et opérationnelle ! »
- Sophie
Manager de proximité

« Cette formation était riche d'échanges et de partages, je recommande à 100% »
- Vincent
Dirigeant entreprise

« Elle m'a permis de reprendre confiance en moi et j'ai revisité ma manière de manager... Très instructif. »
- Antoine
Responsable d'équipe



Avis sur la formation ** 4,8/5**

DIRIGENS

Site internet : www.dirigens.fr

Cabinet Ressources Humaines - 2 rue.Commandant l'Herminier 17000 LA ROCHELLE /

09.81.83.82.07 / j.harizi@dirigens.fr

N° SIRET : 510 787 070 000 42 / Code Naf : 7022Z / Enregistré sous le numéro 54 17 01320 17 auprès du Préfet de la Région Poitou-Charentes / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

Dirigens est référencé au DATADOCK