

# 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.

### **Horaires :**

9h à 12h30 et 13h30 à 17h

### **Pré-requis :**

Aucun.

---

#### DIRIGENS

Site internet : [www.dirigens.fr](http://www.dirigens.fr)

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

**09.81.83.82.07 / [j.harizi@dirigens.fr](mailto: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 Nouvelle-Aquitaine / (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

**DIRIGENS est référencé au DATADOCK et QUALIOPi**

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

Vision et valeur en ligne 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 de :**

- ✓ 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 de :**

- ✓ 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 – DÉCOUVRIR 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 de :**

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

## 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 de :**

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

**DIRIGENS**

Site internet : [www.dirigens.fr](http://www.dirigens.fr)

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

**09.81.83.82.07 / [j.harizi@dirigens.fr](mailto: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 Nouvelle-Aquitaine / (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

**DIRIGENS est référencé au DATADOCK et QUALIOPi**

## 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

1. Découvrir les techniques de présentation de prix
2. Valoriser son prix
3. 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](http://www.dirigens.fr)

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

**09.81.83.82.07 / [j.harizi@dirigens.fr](mailto: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 Nouvelle-Aquitaine / (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

**DIRIGENS est référencé au DATADOCK et QUALIOP**

## **Article 1 : Durée et lieux**

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

- Pour un total de 14 heures
- Horaires : 9h à 12h30 et 13h30 à 17h Soit 2 jours
- Lieu : Au CABINET DIRIGENS 2 rue commandant l'Herminier 17000 La Rochelle / ou en entreprise / ou site partenaire
- **Accessibilité et 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.

## **Article 2 : Ressources de la prestation / Méthode pédagogique / Modalité**

### **En amont :**

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

### **Méthodes et modalités pédagogiques :**

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

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

### **Ressources pédagogiques :**

- Un classeur récapitulatif des 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 étudiées en formation et proposer des actions correctives.

Rencontre avec le commanditaire en fin de formation ou fin de journée pour bilan.

## **Article 3 : Tarif**

**Tarif individuel : 630€ 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

---

#### **DIRIGENS**

**Site internet : [www.dirigens.fr](http://www.dirigens.fr)**

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

**09.81.83.82.07 / [j.harizi@dirigens.fr](mailto: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 Nouvelle-Aquitaine / (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

**DIRIGENS est référencé au DATADOCK et QUALIOPi**

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.

### Le plus de cette formation

- Pratico pratique
- Opérationnelle

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

---

#### DIRIGENS

Site internet : [www.dirigens.fr](http://www.dirigens.fr)

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

**09.81.83.82.07 / [j.harizi@dirigens.fr](mailto: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 Nouvelle-Aquitaine / (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat) / Greffe du Tribunal de La Rochelle/ TVA inter FR 36 510 787 070

**DIRIGENS est référencé au DATADOCK et QUALIOPi**

Cabinet



DIRIGENS



## 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.

## CERTIFICATIONS

**Qualiopi**  
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes:  
Actions de formation  
Bilan de compétences



DataDock

## NOS OFFRES

### ENTREPRISE

- Formation : Management opérationnel (Certifiée CPF)
- Accompagnement stratégique
- Aide au recrutement
- Cession ou rachat d'entreprise

### INDIVIDUELS

- Bilan de compétences
- Aide à la reconversion professionnelle
- Assistance à projets d'entrepreneuriat
- Formations efficaces et facilitatrices

## VALEURS ET ENGAGEMENTS

DÉMARCHE DE PARTENARIAT  
BASÉE SUR LA CONFIANCE ET LE  
TRANSFERT D'EXPERTISE

PRAGMATISME  
ENGAGEMENT  
PERFORMANCE  
BIEN-ÊTRE

## TÉMOIGNAGES

De façon générale, êtes-vous satisfait de la prestation de l'intervenant ?

*Oui Très bien, pleins d'exemples et de mise en situation.*

De façon générale, êtes-vous satisfait de la prestation de l'intervenant ?

*TRES SATISFAISANT*

### COMMENT POUVEZ VOUS QUALIFIER VOTRE PARTICIPATION AU STAGE :

*Très intéressant, pleins d'outils pour être un bon manager*  
Cette formation vous a-t-elle semblé utile professionnellement ? Si oui, en quoi ?

*OUI POUR MIEUX APPREHENDER CERTAINES SITUATION*  
Cette formation vous a-t-elle semblé utile professionnellement ? Si oui, en quoi ?

*oui, rappel de leviers, techniques et de mots-clés suite à différentes formations sur ce thème*

### SUGGESTIONS PERSONNELLES CONCERNANT LE STAGE :

*Stage très intéressant. Intervenant très professionnel*

## COORDONNÉES

06 74 07 52 22

[j.harizi@dirigens.fr](mailto:j.harizi@dirigens.fr)

2 rue Commandant l'Herminier, 17000 La Rochelle

[www.dirigens.fr](http://www.dirigens.fr)

# Références



Cognac et Pineau des Charentes



# Références



Littoral  
Constructions  
de l'Ouest



LIBAUD

préfa béton - négoce TP



VINCI



TIVOLY

IVAN BILLARD SAS  
ENTREPRISE GENERALE DE CONSTRUCTIONS  
Maître-fondateur en 1939

ARANDEAU  
GROUPE de MATÉRIAUX de CONSTRUCTION



ACCES  
FINANCE



meccalte



TRIBOFILM®



envie 2<sup>E</sup>  
Poitou-Charentes



Taux Moins Cher  
Le négociateur de vos prêts



MPGRAPHIC  
La forme de vos idées

LA ROCHELLE  
madame ...pour lui aussi ! \*



DCF  
Le talent commercial  
en mouvement

BZZZZZZZZZ  
MOUSTIC MULTIMEDIA



VEDANA  
EXPERTS EN SOLUTIONS WEB ET MOBILE

# Opérateurs de Compétence

