

BOOSTEZ VOTRE POUVOIR COMMERCIAL

LES FONDAMENTAUX



FORMATEUR	TYPE ACTION	PRÉ-REQUIS	DURÉE
Expert(e) en management commercial vente et négociation	Action de formation	Aucun	4 jours 28 heures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation :

- Vous serez capable de comprendre les principes fondamentaux de la vente, le questionnement et l'argumentation.
- Vous saurez répondre et traiter les objections classiques.
- Vous détecterez le bon moment pour conclure vos ventes.

CONTENU DE LA FORMATION

MODULE 1

Communication et écoute active (Jour 1)

L'accent est sur l'importance de la communication efficace en vente.

MODULE 2

Argumentation persuasive (Jour 2)

Ce module vise à renforcer leurs compétences en argumentation et en persuasion.

MODULE 3

Gestion des objections (Jour 3)

Gérer les objections de manière professionnelle, y répondre de manière adaptée et surmonter les résistances.

MODULE 4

Conclusion de la vente (Jour 4)

Créer un sentiment d'engagement chez les clients, afin de conclure les ventes avec succès.



MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

PÉDAGOGIE

- Echange d'expériences
- Mise en situation
- Travail en sous-groupes ou en binôme

SUPPORT DE FORMATION

- Diaporama au format électronique

SUIVI DE LA FORMATION

- Avant : quizz d'évaluation des compétences et connaissances commerciales.
- Tout au long : mises en situation et exercices applicatifs.
- Après : questionnaire de satisfaction.

MODALITÉS D'ACCÈS

- Premier échange en visioconférence ou par téléphone ou en face à face.
- Un devis nominatif en ligne.
- Pour réserver votre session de formation et valider votre inscription merci de signer le devis avec "Bon Pour Accord".
- Et être accompagné d'un acompte de 40%, sauf en cas de prise en charge.

CONTACTEZ NOUS

TÉLÉPHONE : +262 693 83 33 55

EMAIL : info@barryconnan.com

WEBSITE : www.barryconnan.com

ACCESSIBILITÉ DES PSH :

Pour nos formations en présentiel et à distance. Nous portons une attention particulière à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Nous mettons tout en œuvre pour permettre l'accessibilité de nos offres, en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées au handicap des personnes concernées. Un emploi du temps aménagé ainsi que des moyens pédagogiques et techniques adaptés peuvent notamment être mis en place avec l'aide de notre réseau d'experts du handicap. Ces adaptations, qui portent sur les méthodes et les supports pédagogiques, peuvent être individuelles ou collectives pour un groupe de personnes ayant des besoins similaires. Contactez-nous afin de nous permettre d'adapter au mieux nos prestations.