

Initiation aux techniques de vente



Description du programme

Cette formation pratique offre une introduction complète aux techniques de vente, des bases fondamentales jusqu'aux approches plus avancées. Grâce à nos formateurs experts en vente et à nos méthodes pédagogiques interactives, vous apprendrez à maîtriser les outils et les méthodes pour construire des relations de confiance avec vos clients, comprendre leurs besoins et convertir vos prospects en clients fidèles.

Vous découvrirez également les secrets des vendeurs les plus performants, tels que les techniques de négociation, les approches de closing et les astuces pour surmonter les objections. Vous aurez l'occasion de pratiquer ces techniques lors de jeux de rôle et de mises en situation, afin d'acquérir une expérience pratique et de vous sentir à l'aise dans votre rôle de vendeur.

Que vous soyez débutant en vente ou que vous cherchiez à améliorer vos compétences existantes, cette formation vous permettra de booster vos performances commerciales et de réaliser vos objectifs de vente.

Objectifs pédagogiques

- Prendre conscience de sa communication interpersonnelle
- Faire évoluer sa posture professionnelle
- Acquérir et appliquer une approche commerciale

Principaux contenus pédagogiques

- Le processus de vente
- Mise en situation

Méthodes et moyens pédagogiques

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Durée : 7 heures - 1 jour(s)

Tarif : nous consulter

Formats disponibles :
Inter – Intra – Sur mesure

Public concerné

Toute personne souhaitant valoriser son offre de services et développer ses ventes

Prérequis

Savoir s'exprimer en français à l'oral et à l'écrit

Accessibilité :

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. En cas de besoin, nous étudions les mesures compensatoires appropriées.



■ ■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation et bilans de compétences.

Nous contacter

Tel : 06 80 40 23 53

Email : contact@talented-formation.fr