








VENTE/ RELATION CLIENT

Durée: 21 h

Coût: 1050.00 € € Net de taxe/ STAGIAIRE

Obiectifs :

-  Maitriser l'entretien de vente
-  Maitriser des outils de communication
-  Gérer les objections
-  Maitriser les techniques de questionnement
-  Vous donner du confort dans vos ventes

Public concerné : Tout professionnel en relation avec la clientèle. Chefs d'entreprise. Responsable de secteurs. Directeur marketing. Responsables de communication.

Méthode mobilisées : **Matériel :** Supports pédagogiques remis au stagiaire format PDF en fin de formation ou imprimer si besoin et disponible en téléchargement pendant 6 mois après formation via un lien. Ordinateur, et vidéo projecteur/Paper board si formation de groupes. Liste du matériel stagiaire et entreprise nécessaire à la formation indiquée sur la convocation de formation.

Méthodes d'apprentissage : Référentiel de formation. Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée. Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Intervenants : Formateur spécialisé vente, management et communication, requérant un minimum de cinq années de pédagogie appliquée dans la formation.

Formation : Intra, sur site client

Prérequis : Aucun

Nombre de Participant : De 1 à 6 stagiaires maximum

Date de stage : Voir convention et convocation

Mode de validation : Evaluation des acquis en fin de formation
Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis.

ADIS PRO

VENTE- V4-13/09/2021

436 Chemin du piternet- 84240 Grambois

SAS au capital de 100€ immatriculé au RCS AVIGNON sous le numéro 848 305 835 00011

 04.65.23.00.35

 contact@adispro.fr / www.adispro.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **93840407484** du préfet de la région Provence-Alpes-Côte-D'azur



Évaluation de l'action : Une évaluation de la satisfaction des participants est réalisée, et une évaluation des acquis de fin de formation est faite afin de valider les compétences acquises.

Évaluation de la prestation de formation « à chaud ». Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » est réalisée. Auto-évaluation mise à disposition des stagiaires.

Modalités et délais d'inscription : L'inscription est effective après validation des prérequis, du test d'entrée et à réception de la convention signée. Les demandes d'inscription peuvent être envoyées jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

Accessibilité : Formation sur site. Néanmoins si la formation est en Inter nous choisissons des salles de formation PMR accessibles par les transports en commun et à proximité de lieux de restauration/hébergement. Nous sommes particulièrement sensibles à l'intégration des personnes en situation de Handicap.

Si vous avez besoin d'une compensation ou adaptation pour le contenu, les supports, le « lieu », le matériel utilisé, les horaires, le rythme, nous sommes à votre écoute. Nous ne pouvons pas vous garantir que nous arriverons à vous satisfaire mais nous pouvons vous promettre que nous mettrons tout en œuvre pour essayer. Pour plus d'information n'hésitez pas à nous contacter.

Compétences visées :

- ✎ Être capable d'appliquer les règles et principes en vente
- ✎ Être capable de se présenter de manière fluide
- ✎ Être capable de se servir de SONCAS (Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Sympathie) et de CAB (Caractéristiques Avantages Bénéfices)
- ✎ Être capable de le verbal / non verbal et para verbal seront lu de manière fluide chez son interlocuteur.
- ✎ Être capable de poser les bonnes formulations de question

Programme

- ✎ Les 5 « Con »
 - ❖ Contact
 - ❖ Connaitre
 - ❖ Convaincre
 - ❖ Conclure
 - ❖ Conforter
- ✎ La règle des 4*20
- ✎ La prise de contact

ADIS PRO

436 Chemin du piternet- 84240 Grambois

SAS au capital de 100€ immatriculé au RCS AVIGNON sous le numéro 848 305 835 00011

☎ 04.65.23.00.35

✉ contact@adispro.fr / www.adispro.fr

VENTE- V4-13/09/2021

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **93840407484** du préfet de la région Provence-Alpes-Côte-D'azur





- ✚ La présentation personnelle et de la société
- ✚ Le besoin et la demande
- ✚ Les techniques de positionnement
- ✚ L'écoute
- ✚ La reformulation
- ✚ L'argumentation
- ✚ SONCAS
- ✚ La technique CAB
- ✚ Les objections
- ✚ Les attitudes et le comportement
- ✚ La recommandation
- ✚ Les dysfonctionnements dans la communication
- ✚ Des valeurs sûres !

ADIS PRO

436 Chemin du piternet- 84240 Grambois

SAS au capital de 100€ immatriculé au RCS AVIGNON sous le numéro 848 305 835 00011

 04.65.23.00.35

 contact@adispro.fr / www.adispro.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **93840407484** du préfet de la région Provence-Alpes-Côte-D'azur

VENTE- V4-13/09/2021



84% de satisfaction client*



100% de réponses



98,4% de clients satisfaits (Enquête de satisfaction client**)



0 abandon ou interruption en cours de formation.

Pour plus de renseignements :

Contact : 04.65.23.00.35

**Satisfaction à chaud au 31/08/2021 – sur l'ensemble de nos formations en Vente*


*** Enquête de satisfaction client réalisée sur l'ensemble des entreprises formées, envoyées une fois dans l'année*

ADIS PRO

VENTE- V4-13/09/2021

436 Chemin du piternet- 84240 Grambois

SAS au capital de 100€ immatriculé au RCS AVIGNON sous le numéro 848 305 835 00011

 04.65.23.00.35

 contact@adispro.fr / www.adispro.fr

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro **93840407484** du préfet de la région Provence-Alpes-Côte-D'azur