



## La vente 2

« Afin de fidéliser nos clients au travers de vente réussies »

Durée :	2 jours – 14 heures
Date de formation :	A définir
Prix en intra :	990 € HT soit 1 188 € TTC la journée 1980 € HT soit 2 376 € TTC les 2 jours
Lieu :	En intra

ORGANISME CERTIFIE





## PUBLICS CONCERNES

Tout public

## OBJECTIFS

- ✦ Savoir maîtriser son relationnel client en situation de vente
- ✦ Comprendre le besoin client au travers d'une écoute active
- ✦ Savoir structurer son argumentaire pour vendre et fidéliser les client

## PROGRAMME

### **OVERVIEW - La vente 1 - les fondamentaux de la vente** **1- Les fondamentaux de la communication**

- Les principes de base (Modèle de SHANNON et WEAVER)
- Maîtriser sa voix : Respirer avec le ventre, poser sa voix
- Préparer son discours oral :

Les notes, la lecture, le « par cœur »

- Sourire
- Prendre conscience de sa posture et maîtriser ses gestes

### **2- Préparation à la vente**

- Les attentes client
- Les critères d'une négociation réussie
- La préparation à la négociation

### **3- Les étapes de la vente – Structure de l'entretien**

- L'accueil positif
- La découverte du besoin : Savoir questionner un client
- La reformulation
- L'argumentaire
- La notion de Caractéristique / Avantage / Bénéfice
- Les objections
- La conclusion de la vente

### **4- Mise en situation**

- Jeux de rôle sous vidéo et correction du groupe et du formateur

## PRE-REQUIS

Avoir suivi la vente 1 – Les fondamentaux de la vente

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Utilisation de moyens vidéo (caméscope / vidéo projection) pour l'évaluation des jeux de rôles commentés
- ✓ Bilan individuel

## DUREE

2 jours  
Idéalement non consécutifs



## PROGRAMME - Répartition

### Jour 1 - Matin

#### **OVERVIEW - La vente 1 - les fondamentaux de la vente**

##### **1- Les fondamentaux de la communication**

- Les principes de base
- Maîtriser sa voix : Respirer avec le ventre, poser sa voix
- Préparer son discours oral :
  - Les notes, la lecture, le « par cœur »
- Sourire
- Prendre conscience de sa posture et maîtriser ses gestes

### Jour 2 - Matin

#### **3- Les étapes de la vente – Structure de l’entretien**

- L’accueil positif
- La découverte du besoin : Savoir questionner un client
- La reformulation
- L’argumentaire
- La notion de Caractéristique / Avantage / Bénéfice
- Les **objections**
- La conclusion de la vente

### Jour 1 – Après-midi

#### **2- Préparation à la vente**

- Les attentes client
- Les critères d’une négociation réussie
- La préparation à la négociation

### Jour 2 – Après-midi

#### **4- Mise en situation**

- Jeux de rôle sous vidéo et correction du groupe et du formateur

<b>Lieu de formation, moyens techniques et pédagogiques</b>	<b>Lieu de formation</b>
<p>Formation en intra sur le site du demandeur  Travail à partir des situations concrètes de chaque stagiaire  Temps d'échanges entre les apprenants et avec le formateur lors de chaque séance  Support pédagogique sous forme de livret dématérialisé  8 participants maximum</p>	<p>Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap.  Toutefois, notre référent en la matière, Didier RAUT, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.</p>
<b>Modalités et délais d'accès</b>	<b>Moyens permettant le suivi de l'exécution et l'appréciation des résultats</b>
<p>Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone ou par mail. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.</p> <p>Pour tout projet de formation en intra ou hors calendrier prévisionnel, notre équipe s'engage à le mettre en œuvre dans un délai inférieur à 3 semaines</p>	<p>QCM d'évaluation des acquis des apprenants  Feuilles d'émargement  Attestation de fin de formation  Evaluation de la formation par les stagiaires</p>
<b>Dates de la formation</b>	<b>Référent de la formation</b>
<p>Le module présenté est formulé en intra. Les dates mentionnées en en-tête du programme sont celles qui ont été définies avec le client.  Pour toute demande d'autres dates, merci de prendre contact avec nous par téléphone ou par courriel.  Votre demande sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.</p>	<p>Pour tout renseignement et inscription, veuillez contacter :</p> <p>Monsieur Didier RAUT :  Tél. 06.79.77.11.39  Courriel : <a href="mailto:didier.raut.consultant@gmail.com">didier.raut.consultant@gmail.com</a></p>

**Nous nous tenons à votre disposition  
pour toute demande particulière ou création de contenus sur mesure**