



## La vente 4 – Devenir expert dans la vente « Pour accompagner le client dans son projet »

Durée :	1 jour – 7 heures
Date de formation :	A définir
Prix en intra :	990 € HT soit 1 188 € TTC la journée
Lieu :	En intra

ORGANISME CERTIFIE





## PUBLICS CONCERNES

Tout public

## OBJECTIFS

- ✦ Savoir analyser le client dans la réalisation de son projet
- ✦ Savoir transmettre son expérience et ses compétences

## PROGRAMME

### 1- Développer la relation client

- Personnaliser le contact

### 2- Accompagner le projet client

- Evaluer la pertinence du conseil
- Anticiper les besoins du client
- Développer la relation de confiance
- Être exemplaire, se comporter en « référent »
- Identifier et analyser les besoins du client
- Anticiper les réactions et attitudes du client

### 3- Transmettre ses connaissances

- Les fondamentaux de l'apprentissage et du tutorat

## PRE-REQUIS

Avoir suivi le module 1 – Les fondamentaux de la vente  
Le module 2 – Fidéliser nos clients au travers de ventes réussies & le module 3 – Devenir autonome dans la vente

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Bilan individuel
- ✓ Exercices

## DUREE

1 jour



## PROGRAMME - Répartition

### Jour 1 - Matin

#### **1- Développer la relation client**

- Personnaliser le contact

#### **2- Accompagner le projet client**

- Evaluer la pertinence du conseil
- Anticiper les besoins du client
- Développer la relation de confiance

### Jour 1 – Après-midi

- Être exemplaire, se comporter en « référent »
- Identifier et analyser les besoins du client
- Anticiper les réactions et attitudes du client

#### **3- Transmettre ses connaissances**

- Les fondamentaux de l'apprentissage et du tutorat

<p><b>Lieu de formation, moyens techniques et pédagogiques</b></p> <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><b>Lieu de formation</b></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>
<p><b>Modalités et délais d'accès</b></p> <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><b>Moyens permettant le suivi de l'exécution et l'appréciation des résultats</b></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>
<p><b>Dates de la formation</b></p> <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><b>Référent de la formation</b></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**