



# La vente 5 - Training & coaching

## « Pour exceller dans la vente »

Durée :	1 jour – 7 heures
Date de formation :	A définir
Prix en intra :	1 190 € HT soit 1 428 € TTC la journée
Lieu :	En intra

ORGANISME CERTIFIE




**PUBLICS CONCERNES**

Tout public

**OBJECTIFS**

- ★ Savoir appliquer par de l'entraînement les bonnes pratique de la vente
- ★ Savoir augmenter le nombre de contact clients et provoquer la vente

**PROGRAMME**
**1- Introduction / Tour de table**
**2- Rappel des fondamentaux de la communication**
**3- Rappel des étapes de la vente**
**4- Mise en situation**

- Jeux de rôle filmés
- Analyse de groupe
- Analyse et coaching du formateur

**5- Retour sur les attentes**

- Qu'est ce que je mets en place demain matin ?

**PRE-REQUIS**

Avoir suivi les fondamentaux de la communication  
 Avoir suivi la vente 1 et 2

**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**

1 journée



PROGRAMME - Répartition

Jour 1 - Matin

**1- Introduction / Tour de table**

**2- Rappel des fondamentaux de la communication**

**3- Rappel des étapes de la vente**

Jour 2 - Matin

Jour 1 – Après-midi

**4- Mise en situation**

- Jeux de rôle filmés
- Analyse de groupe
- Analyse et coaching du formateur

**5- Retour sur les attentes**

- Qu'est ce que je mets en place demain matin ?

Jour 2 – Après-midi

## Lieu de formation, moyens techniques et pédagogiques

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

## Modalités et délais d'accès

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.

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

## Dates de la formation

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.

## Lieu de formation

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.

## Moyens permettant le suivi de l'exécution et l'appréciation des résultats

QCM d'évaluation des acquis des apprenants  
Feuilles d'émargement  
Attestation de fin de formation  
Evaluation de la formation par les stagiaires

## Référent de la formation

Pour tout renseignement et inscription, veuillez contacter :

Monsieur Didier RAUT :  
Tél. 06.79.77.11.39  
Courriel : [didier.raut.consultant@gmail.com](mailto:didier.raut.consultant@gmail.com)

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