



# **Techniques de vente**

# Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



### **TARIF**

#### 660€ nets

Effectif min. de démarrage : Sous réserve d'inscrits suffisants

### **DURÉE ET RYTHME**

2 jours

### **LIEUX**

# Inter-entreprise

Albi, Béziers, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mazamet, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes -Marguerittes, Perpignan, Tarbes

# Intra-entreprise

Possibilité avec tous les Purple Campus d'Occitanie (sur devis)

### MODALITÉS D'ACCÈS

7 jours au plus tard avant le début de la formation sous réserve d'acceptation de financement

### PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

## **Public cible**

- Commerciaux
- · Vendeur en magasin

# Pré-requis et niveau d'entrée

Cette formation ne nécessite pas de préreguis

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Connaitre les différentes méthodes de vente
- Maitriser les étapes de la vente
- Analyser ses pratiques

## MODALITÉS VALIDATION & ÉVALUATIONS

### **Validation**

• En début de formation : test de positionnement ou entretien de diagnostic

### **Evaluations**

- En fin de formation : Evaluation des acquis de la formation, délivrance attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

des clients recommandent les formations en Commerce – Vente de Purple Campus

#### LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

# ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

### **Formateurs experts**

des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

### Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en

analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

### **CO-TRAITANCE**

Non

### **ACCESSIBILITÉ**

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences règlementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

### **PROGRAMME**

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

## Maitriser les 3 dimensions de la fonction commerciale

 La dimension affective, la dimension professionnelle, la dimension commerciale

# Préparer ses ventes

 Déterminer ses objectifs de la vente, optimiser ses objectifs, anticiper les objections et les contraintes

# Réussir la prise de contact

• Créer un climat favorable et ouvrir le dialogue avec le client, maitriser les notions de synchronisation, d'empathie et d'écoute active

### Découvrir les attentes du client

 Appréhender les techniques de questionnement et de reformulation, le S.O.N.C.A.S, ..., développer son écoute active et son empathie

# **Argumenter avec conviction**

• Construire un plan d'argumentation structuré, élaborer un argumentaire propre à son activité, développer des arguments percutants

# **Traiter les objections**

• Être stratège dans son traitement des objections (méthode A.I.C.V.R), traiter toutes les objections, anticiper dès la découverte les objections prix

## Conclure pour vendre

• Lever les derniers freins, emporter la décision, repérer les signaux d'achat directs et indirects, déclencher la prise de décision du client

### Prendre congé et fidéliser

- Consolider sa visite pour fidéliser : préparer et amorcer la prochaine vente,
- Quitter adroitement le client, analyse des pratiques et débriefing

### **AUTRES FORMATIONS**

- · Communiquer sur les réseaux sociaux
- · Techniques de merchandising









