



Techniques de vente

Formation professionnelle - courte | Sans niveaux spécifiques



Maîtriser les techniques de vente - Boostez vos ventes avec assurance. Apprenez à répondre aux besoins des clients, à les satisfaire pleinement et à les fidéliser. Devenez un expert en maîtrisant les techniques de vente de base pour maximiser votre succès commercial.

TARIF

680€ 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 prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaitre les différentes méthodes de vente
- Maîtriser 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 attestations de fin de formation et ou certificat de réalisation.
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

98%

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 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

ACCESIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires 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 adroitness le client, analyse des pratiques et débriefing

AUTRES FORMATIONS

- Communiquer sur les réseaux sociaux
- Techniques de merchandising

PURPLE
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS
WWW.PURPLE-CAMPUS.COM

L'ENGAGEMENT FORMATION DE PROXIMITÉ #CCI

