

Maîtriser les techniques fondamentales de la vente

Formation Continue - Développement commercial, vente



**CCI LE MANS
SARTHE**

Parcours négociation commerciale - phase 1

Objectifs :

Commerciaux débutants dans la fonction, techniciens ayant besoin de développer des capacités commerciales et toute personne s'orientant vers la vente.

Public :

Cette formation s'adresse aux entreprises amenées à répondre aux marchés publics dans le cadre de la réponse dématérialisée mais aussi dans l'exécution du marché.

Prérequis : Avoir connaissance de l'usage informatique pour les réponses en voie dématérialisée.

Accessibles à tous, ces sessions ne nécessitent pas de connaissances spécifiques concernant la réglementation des marchés publics.

Les plus pédagogiques :

Animateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Méthodes :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Validation / Certification :

Attestation de formation. Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

Possibilité d'accéder la certification CCE (Certificat de Compétences en Entreprise) éligible au CPF (Code CPF 2019 : 235517) en effectuant la formation DC12FR.

INFORMATION

 3 jours (21 h)

€ 1 080 € net

Session(s) à Le Mans

- 13, 14, 15 mai 2020

- 2, 3, 4 novembre 2020

Session(s) à Autres dates :

- nous consulter



Retrouvez cette formation dans les 5 CCI des Pays de la Loire !

Valérie Moutel

Téléphone : 02 43 21 58 12

formation.continue@lemans.cci.fr

CCI Le Mans Sarthe - Pôle Formation continue

7 avenue des Platanes

72100 Le Mans



Programme :

Découverte et écoute client/prospect

- communication verbale et non verbale ;
- comprendre les comportements du client ;
- écouter ce qui est dit et surtout le non-dit ;
- créer l'empathie .

Identifier les attentes du client/prospect

- identifier et questionner pour connaître les besoins et motivations du client ;
- recueillir les informations essentielles ;
- les signaux d'achat, savoir les observer, les entendre et les utiliser ;
- repérer les freins et les motivations d'achat de l'interlocuteur ;
- comprendre les enjeux du client.

L'entretien de vente

- développer des arguments percutants ;
- impliquer le client dans l'argumentation ;
- mettre en avant les intérêts du client ;
- traiter les objections.

Conclure et consolider sa vente

- savoir utiliser la technique de conclusion adaptée ;
- savoir lever les derniers freins à la vente ;
- consolider en anticipant sur la prochaine vente ou prochaine visite.

