FICHE PÉDAGOGIQUE FORMATION

total freestyle

FORMATION FORCE DE VENTE

DURÉE : 2 jours - 14 heures

TARIF : 395 € TTC

FORMATEUR : Yoann Gimbres

PUBLIC CONCERNÉ

Ouvert à tous

PRÉ-REQUIS

- En cas de handicap léger ou lourd, nous contacter pour évaluer la faisabilité de la formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître les différentes étapes d'une vente réussie
- Savoir établir la prise de contact avec le client
- Analyser les besoins du client
- Produire un argumentaire de vente ciblé
- Finaliser la vente
- Maintenir la relation commerciale après la vente

PROGRAMME

- Attentes et objectifs de chaque participant
- Découverte et apprentissage de méthodes de vente
- Le processus de vente de A à Z
- Ateliers et mise en situation pratique
- Relation commerciale après une vente + accompagnement du client

MOYENS

Pédagogiques

Des moyens pédagogiques et techniques variés mis en oeuvre pour chacun des participants (manuel de formation, matériel informatique etc.).
Nos formateurs sont des professionnels spécialistes de la formation, reconnus pour leur savoir et leur pédagogie.

D'exécution

Alternance d'exercices pratiques et théoriques en présentiel

Suivi de l'exécution de l'action

- Fiche d'émargement au début de chaque demi-journée
- Attestation de présence

Évaluation et certification

- Validation de ce module par contrôle continu
- Remise d'une attestation de suivi de formation

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

TOTAL FREESTYLE
99, rue du point du jour - 92100 Boulogne Billancourt
+33 (0) 7 49 75 81 92 - laurence@totalfreestyle.fr

SAS TOTAL FREESTYLE EVENT - Capital 5000€ - RCS NANTERRE - SIRET 81173741000027 - APE 9319Z
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11 75 55063 75

PROGRAMME DE FORMATION

total freestyle

FORMATION FORCE DE VENTE

DURÉE :
2 jours - 14 heures

FORMATEUR :
Yoann Gimbres

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLE REQUIS:
AUCUN

JOUR 1

Accueil + Présentation générale des 2 jours de formation

9h00 - Mise en place de la journée de formation + émargement des participants
9h15 - Brainstorming: Les 7 étapes d'une vente réussie ?
10h15 - Les règles de la prise de contact et de l'accueil clientèle
11h00 - Analyser les besoins de son client
12h00 - Pause déjeuner
13h00 - L'argumentaire
15h00 - La reformulation des objections commerciales
17h00 - Fin de la 1ère journée de formation

JOUR 2

9h00 - Accueil et mise en place
9h15 - L'étape de la négociation
11h00 - Conclure la vente
12h00 - Pause déjeuner
13h00 - Le maintien de la relation commerciale
15h00 - Construction d'un guide de vente
16h30 - Recap & feedback
17h00 - Fin de la 2ème journé de formation

TOTAL FREESTYLE
99, rue du point du jour - 92100 Boulogne Billancourt
+33 (0) 7 49 75 81 92 - laurence@totalfreestyle.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

SAS TOTAL FREESTYLE EVENT - Capital 5000€ - RCS NANTERRE - SIRET 81173741000027 - APE 9319Z
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11 75 55063 75