FORMATION PROFESSIONNELLE
BUSINESS

PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE

FORCE DE VENTE

PUBLIC

Vendeurs confirmés, vendeurs avec première expérience, responsables d'équipes de vente, dirigeants de sociétés, professions libérales, artisans, créateurs d'entreprise.

PRÉREQUIS

Aucun.

OBJECTIFS DU STAGE

La formation Perfectionner ses techniques de vente a pour objectifs de :
• Donner à ses prospects et ses clients une véritable image professionnelle.
• Eprouver plus d'aisance dans la négociation commerciale, dans la défense de ses prix.

FORMATION RÉF. BU01023 :

PERFECTIONNER SES TECHNIQUES DE VENTE

Conjuguer résultats et respect du client

2 jours (selon le contexte)

Partout en France

Prise en charge OPCO : oui

Version 1 - MàJ : 19.03.2024

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Perfectionner ses techniques de vente** ?
STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

• Augmenter nettement le nombre et la qualité des ventes ou des commandes décrochées.
• Etre reconnu comme un vendeur "qui sort vraiment du lot".

DURÉE

2 jours (selon le contexte)

PÉDAGOGIE

METHODE PEDAGOGIQUE :
Une progression individuelle de chacune des personnes formées, basée sur la participation de nombreux jeux de rôles et simulations de situations vécues en entreprise.
Une part collective axée sur les fondamentaux de la vente, entièrement revus et corrigés.
Un accompagnement individuel des commerciaux formés lors de quelques contacts clients (lorsque cela est souhaité par l'entreprise).

Analyse de cas concrets et d'exposés.
Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Présentation théorique et cas pratiques.
Méthode pédagogique participative.
Tableau mural et divers supports de cours.

METHODE D'EVALUATION :
Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.
Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :
Attestation de formation.

Formation théorique et pratique.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

TARIF : Nous consulter.
1 à 16 personnes

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Perfectionner ses techniques de vente** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification….) et leurs qualités relationnelles.
Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.
Vous souhaitez organiser votre formation **Perfectionner ses techniques de vente** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation Perfectionner ses techniques de vente à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

Contenu

Notre formation **"Perfectionner ses techniques de vente"** offre aux professionnels une opportunité unique de développer leurs compétences en vente et de maximiser leur performance commerciale.
En mettant l'accent sur les techniques avancées de vente, la gestion des objections, la compréhension des besoins des clients et la construction de relations solides, cette formation fournit aux participants les outils pratiques nécessaires pour atteindre et dépasser leurs objectifs de vente.

PROGRAMME DE FORMATION

Préambule : une révolution en marche?

En l'espace de 2 ou 3 ans, un nombre sans cesse croissant de commerciaux et vendeurs, de responsables d'équipes de vente et de chefs d'entreprise constatent que les "bonnes vieilles méthodes commerciales" ne marchent plus vraiment. Normal !
Les clients, particuliers ou professionnels, n'acceptent plus les attitudes stéréotypées de vente. Les enquêtes que nous avons menées et que nous présentons en introduction de notre formation, le confirment : plus de 75 % des clients estiment que les comportements des commerciaux qu'ils ont en face d'eux les font fuir.

Programme :

Ce programme aborde les phases habituelles des entretiens de vente mais en les "revisitant" complètement grâce à une approche différente, nettement plus efficace.

- combattre les idées reçues sur la vente et sur le métier de vendeur, comprendre profondément les nouvelles attentes des clients vis-à-vis des commerciaux.
- rendre son argumentaire de vente beaucoup plus convaincant.
- obtenir plus facilement des rendez-vous commerciaux (au téléphone notamment).

RENSEIGNEMENTS :
contact@stageup.fr

- récupérer habilement un maximum d'informations préalables sur le prospect.
- savoir se présenter et se" légitimer" : 30 secondes pour donner une bonne impression et pour briser la glace.
- découvrir les véritables besoins de son interlocuteur.
- utiliser les vrais bons arguments pour convaincre.
- réaliser des démonstrations plus adaptées.
- savoir répondre intelligemment aux objections, notamment celles concernant les prix.
- arriver à conclure sans jamais repartir les mains vides mais sans "forcer la main" du client.
- réaliser des ventes additionnelles.
- relancer avec le bon scénario pour ne pas sans importuner son interlocuteur.
- assurer le suivi du client et sa fidélisation.
- appliquer des techniques efficaces et simples d'organisation pour se libérer du temps.

Ce programme est purement indicatif. Nous l'adaptons en fonction des besoins des entreprises.

Les "plus" :

- une approche vraiment originale de la vente, qui ne donne pas l'impression au client d'être agressé.
- une sensibilisation préalable des commerciaux aux travers de plusieurs résultats d'enquêtes menées récemment auprès de clients professionnels et particuliers.
- une adaptation au contexte des entreprises (métiers, typologie de clients).

La plupart de nos formations ont lieu dans les locaux de l'entreprise (sauf souhait contraire de la Direction) : pas de pertes de temps en déplacements pour les collaborateurs formés, limitation des frais.
La remise d'un classeur complet "Méthode pratique de vente" ou de l'ouvrage "Entretiens de vente efficaces.
Conjuguer résultats et respect du client", publié à l'Afnor par les formateurs.

Fin de formation

- conclusions.
- test de niveau et correction.
- évaluation qualitative.
- validation des acquis.
- remise de l'attestation de formation.
- remise d'un support de cours et documents annexes.

Votre formateur Perfectionner ses techniques de vente

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur **Perfectionner ses techniques de vente** a été sélectionné par nos

services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir faire.

Formation Perfectionner ses techniques de vente dans vos locaux ou en ligne

Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Les avantages du présentiel :

Déplacement dans vos locaux et partout en France. La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre agence si sa configuration le permet.

- meilleur relationnel avec le formateur.
- meilleure assiduité.
- temps de formation concentré sur une période donnée.
- possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Les avantages du distanciel :

Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir : poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio. Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaire directement par le formateur.

- possibilité d'espacer les séances.
- nombre de participants plus limité.

Comment financer la formation Perfectionner ses techniques de vente ?

OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation **Perfectionner ses techniques de vente**
Nos principaux partenaires sont les OPCO tels que par exemple :

- opco ep pour les salariés d'agences d'architecture.
- atlas pour les bureaux d'études et économistes de la construction
- fif pl pour leurs dirigeants non salariés en profession libérale.
- afdas pour les salariés d'agences de communciation, spectacle, production...

un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation Perfectionner ses techniques de vente ?

voir un échantillon de quelques clients

Nos formations Perfectionner ses techniques de vente sont réalisables partout en France, à domicile ou sur lieu de travail. **Formation Perfectionner ses techniques de vente** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg… Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, Akto, Afdas, FIF PL...).

Centre de formation STAGE'UP
Siège social: 23 rue Antigna 45000 ORLEANS
Service commercial: 14 rue d'Amsterdam 75009 PARIS
Siret: 488 346 610 000 30 APE: 8559A N° Existence: 24 45 02361
email: contact@stageup.fr
01 47 23 79 72

formation dispensée
PARTOUT EN FRANCE

formation éligible
PLAN DE FORMATION