STAGE UP
Booster De Compétences

FORMATION PROFESSIONNELLE
BUSINESS

## PUBLIC

Commerciaux, vendeurs en magasin… ou toute personne nécessitant renforcer sa technique de vente.

## PRÉREQUIS

Aucun.

## OBJECTIFS DU STAGE

La formation TECHNIQUES DE VENTE a pour objectif de :

- Maîtriser les méthodes et principes essentiels de la vente à la négociation.

## DURÉE

3 jours

## PÉDAGOGIE

FORMATION RÉF. BU01028 :

# TECHNIQUES DE VENTE

## Formation à la vente

3 jours  Partout en France

Prise en charge OPCO : oui

Version 1 - MàJ : 19.03.2024

Vous êtes un professionnel à la recherche d'une formation **Techniques de Vente** ?
STAGE UP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.
Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **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

METHODE PEDAGOGIQUE :
Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé principalement dans la vente et l' action commerciale.
Analyse de cas concrets et d'exposés.
Alternance de présentations théoriques et mises en pratique au travers de présentations de projets existants.

Jeux de rôle, projections vidéo, tableau mural et divers supports de cours.
Méthode pédagogique participative.

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
**RENSEIGNEMENTS :**
contact@stageup.fr

permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.
Vous souhaitez organiser votre formation **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 Techniques de Vente à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

# Contenu

Découvrez notre formation **"Techniques de Vente"** conçue pour vous fournir les compétences essentielles et les stratégies éprouvées nécessaires pour exceller dans le domaine de la vente. Grâce à un mélange dynamique de théorie et de pratique, nos participants apprendront à développer des compétences en communication, à maîtriser les techniques de persuasion et à construire des relations durables avec les clients.

## PROGRAMME DE FORMATION

### Mieux se connaître pour mieux vendre

- quels sont mes comportements face au client?
- les plus /les moins de mon style commercial.
- auto identifier ses points forts pour accroitre sa flexibilité comportementale.

### Développer l'écoute active

- le recueil d'informations commerciales par le questionnement directif et non directif.
- les techniques de mise en confiance du client.

### Les styles d'acheteurs

- les différents types d'acheteurs (les indécis, les déterminés…).
- analyse psychologique.
- comportement à suivre.

### Convaincre et assurer la réussite d'une vente

- préparer un plan de vente / stratégie commerciale = stratégie de combat.
- les étapes de vente : de l'analyse des besoins à la concrétisation.
- identifier les motivations du client.
- questions ouvertes / questions fermées.
- conception d'une argumentation logique et efficace (système de l'entonnoir).
- traitement et atténuation des objections.

## De la vente à la négociation

- concilier les intérêts divergents.
- elaborer des solutions.
- verrouiller les points d' accord et progresser vers la conclusion.
- identifier les moments clés de la vente / finaliser la vente en son temps.
- les supports de travail.
- organisation des appels.
- l'argumentaire.
- la fiche de suivi.
- l'action commerciale.
- la maitrise de l'entretien téléphonique.
- les étapes de la négociation.
- les techniques d'argumentation.
- la conclusion.
- placer la vente dans une perspective intelligente.
- le contexte actuel.
- les exigences d' une clientèle très sollicitée.

## La communication

- transmission d'un message.
- dégradation du message.
- les filtres.
- les étapes de la vente.
- présentation.
- découverte.
- argumentation.
- traitement des objections.

## Au téléphone

- techniques de communications par téléphone
- maitriser ses appréhensions
- la voix
- le langage
- l'élocution
- l'écoute active

## Préparation de l'entretien téléphonique

## 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 Techniques de Vente

Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur **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 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 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 **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 Techniques de Vente ?

voir un échantillon de quelques clients

**Nos formations Techniques de Vente** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur lieu de travail.
**Formation 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**