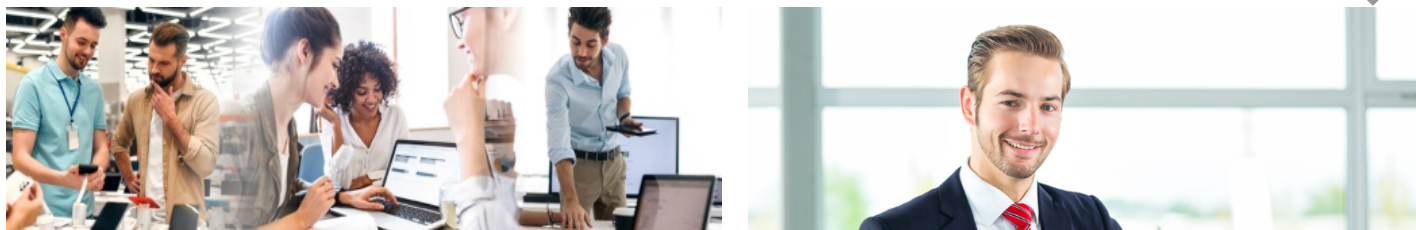




SÉMINAIRE PROFESSIONNEL EN VENTE SUR 2 JOURS : S'ENTRAÎNER AUX ÉTAPES DE LA VENTE.



LIEU DE LA FORMATION

GRETA NORD AQUITAINE

PUBLIC CONCERNÉ

Salariés, demandeurs d'emploi, particuliers.

PRÉ-REQUIS

Vendeurs, technico-commerciaux.

DÉTAILS DATE DE LA FORMATION

Séminaire inter - entreprises.
Programmation trimestrielle : nous consulter.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

- Financement personnel
- Plan de développement des compétences

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Maîtriser l'essentiel des techniques de vente pour réussir ses entretiens commerciaux.

CONTENU DE LA FORMATION

- Identifier les phases clés du cycle de vente : contacter ; connaître ; comparer ; convaincre ; conclure ; collaborer ; continuer.
- Découvrir les besoins et les motivations des clients (méthode « SONCAS »).
- Proposer une offre et présenter des arguments (méthode « CAB »).
- Pratiquer l'écoute active, le questionnement, la reformulation, et la réponse aux objections des clients.

CONDITIONS DE FORMATION

- Séminaire inter - entreprises,
- Effectif réduit,
- Exposé interactif,
- Cas pratiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Attestation de formation.

PROFIL DES INTERVENANTS

Professionnels expérimentés en techniques de vente.

VOS CONSEILLERS DES AGENCES DE GIRONDE

Anne Célia FAVREAU
CFC
anne-celia.favreau@ac-
bordeaux.fr
05 57 55 43 20
06 32 64 14 88