

Programme de la formation « J'apprends à vendre mon savoir-faire »

Objectifs pédagogiques :

Les objectifs de cette action de formation sont de faire en sorte que le stagiaire soit capable de :

- ▶ Définir des outils de communication vendeurs
- ▶ Convaincre le client
- ▶ Connaître les techniques de base pour conclure des ventes

Public et pré requis : tout public – aucun pré requis.

Délai d'accès : Limite d'inscription 15 jours avant la date de démarrage de la formation.

Durée : 14 heures de formation collective, soit 2 jours de 7h00 non consécutives.

Lieu : dans les locaux de l'entreprise.

Contenu pédagogique :

1^{er} jour : j'apprends à parler de moi

- **Découvrir ses qualités relationnelles**

Définir mon savoir être et mon savoir faire

- **Formuler son offre**

Apprendre à se présenter en moins de 2 mn

- **Choisir ses réseaux et ses supports de communication**

Quels sont les réseaux qui aident au développement de mon activité ? Quels sont les supports de communication adaptés à mon savoir-faire et à ma clientèle ?

2eme jour : je vends mon savoir faire

- **S'approprier les différentes étapes d'une vente**

Savoir accueillir la demande du client

Définir ses besoins

Convaincre le client et traiter ses objections

Savoir conclure la vente et obtenir l'accord

- **Mettre en œuvre les conditions de la réussite**

La préparation du devis, de la vente ou de la négociation

Prendre un RDV, en particulier avec un prospect

Délimiter ses marges de manœuvre de négociation

Le suivi de la vente :

-Relancer suite au 1^{er} RDV, suite à l'envoi des devis

-Apprendre à demander aux clients leur niveau de satisfaction et leurs suggestions

Méthodes pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Recueil des attentes du stagiaire en amont de la formation.

Apports théoriques. Echanges. Travail en atelier

Mises en situation. Elaboration d'un plan de progrès personnel. Remise d'un livret au stagiaire.

Suivi et évaluation des résultats :

Document d'évaluation de satisfaction

Attestation de présence et de formation individualisée

Modalités d'évaluation : à chaud (contrôle continu -test ou quizz-mises en situation) et à froid (questionnaire à l'attention des stagiaires et du commanditaire, éventuellement RDV avec le commanditaire).

Moyens techniques : Salle, ordinateur, vidéoprojecteur, paperboard.

Tarif : sur demande.

L'intervenante : Isabelle GILLE formatrice depuis 2010. Formée à l'Analyse Transactionnelle, la PNL et au Codéveloppement Professionnel selon Payette et Champagne. Son processus formation est certifié QUALIOPi depuis novembre 2020. Créatrice et animatrice du groupe Germe Ardennes depuis juin 2019. En octobre 2022, elle est certifiée praticienne CLEEN (Coaching de Libération des Empreintes Emotionnelles Négatives) par l'Institut de Coaching International (ICI).

Contact : Pour tous renseignements complémentaires : Isabelle Gille 06/07/65/42/21 – isabelle.gille@ausus.fr

Accessibilité : Si la formation se déroule dans les locaux du client, ce dernier devra attester de la conformité de ses locaux, idem si un autre lieu était prévu par le client.

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à me contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Doc. Mis à jour le 03/07/24

