

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ



TECHNIQUES DE VENTES ET GESTION DES OBJECTIONS

COMMERCIAL VENTE

CONTEXTE GÉNÉRAL :

Dans un environnement commercial en constante évolution, il est essentiel de professionnaliser son approche client et de perfectionner ses compétences en vente. Axée sur les techniques avancées de vente et la gestion efficace des objections, cette formation offre une opportunité unique d'optimiser les performances commerciales, d'accroître la satisfaction client et de stimuler la croissance des entreprises. Elle vise à équiper et à entraîner les participants avec les outils nécessaires pour exceller dans l'art de convaincre et maximiser leurs résultats commerciaux.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ REQUIS :

Tout collaborateur de l'entreprise (aucun pré requis) pour non commerciaux et commerciaux débutants.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Acquérir les techniques et les étapes de la vente
- Maîtriser l'entretien de vente en vue d'établir des relations client de qualité.
- Appréhender les objections pour les traiter efficacement

DURÉE : 2 jours (14 heures) – Formation intra-entreprise – Formation individuelle.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT :

La formation combine des modules théoriques (50%) structurés sur les 8 étapes de la vente avec une session pratique (50%) incluant des jeux de rôle, la création d'outils personnalisés, et des enregistrements audio ou vidéo des scénarios de vente. Le coaching individuel assure un diagnostic approfondi des performances, des ajustements en temps réel, et un accompagnement personnalisé pour optimiser la maîtrise de l'entretien de vente.

EVALUATION :

Une évaluation de compétences acquises est réalisée en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, questionnaire en ligne.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne.

CONTENU :

⇒ *Première Journée (7 h) - Module Méthode : Les 8 étapes d'une bonne vente*

1. Réussir l'accueil client
2. Découvrir le client et ses besoins
3. Reformuler les attentes
4. Proposer et positionner son offre
5. Construire une bonne argumentation
6. Traiter les objections
7. Aider à la décision
8. Bien conclure sa vente

⇒ *Deuxième Journée (7 h)*

Session pratique (3h)

- Mise en situation : Jeux de rôle vendeur – prospect – client
- Conception d'outils et scénarios d'appels ou de rendez-vous
- Enregistrement audio ou vidéo des scénarios de vente

Coaching individuel (4h)

- Diagnostic à chaud des enregistrements des scénarios de ventes
- Ajustement et correction de la méthode
- Co-conception de l'argumentation
- Training sur la gestion des objections

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Apports théoriques et prise de conscience collective et individuelle (50%) + exercices pratiques et mises en situations (50%).
- Méthode pédagogique participative et bienveillante afin de favoriser le dialogue et les échanges entre les participants.

FORMATEUR (TRICE) AGRÉÉ(E) :



Emmanuel Lafont, chargé d'enseignement à X-HEC et sur le PGE (programme grande école) de la Business School ISC PARIS, il est également responsable pédagogique des programmes de préincubation du Développement Économique de Courbevoie pour Paris Ouest La Défense. Fondateur du groupe SPARTE, entrepreneur chevronné dans la création de cabinets de recrutement et d'entreprises de conseil et d'accompagnement axées sur la création et le développement de start-up.

“Agilisateur d'inspiration...”

Pour toutes questions sur la formation, nous contacter :

talentsetformations@gmail.com
+33 (0)6 98 45 35 99



GROUPE
SPARTE

AGILITATEUR D'INSPIRATION

PARIS - VERSAILLES - ORLÉANS - NANTES

STRATÉGIE

RESSOURCES HUMAINES

MARKETING

ADMINISTRATIF ET FINANCE

FORMATIONS

groupe-sparte.fr



AUDITÉ PAR



La certification qualité a été délivrée à au titre d'ACTIONS DE FORMATION