



## Savoir vendre et se vendre. 1 journée pour augmenter vos ventes !

★★★★★ 86%\*

satisfaction de nos participants en 2021 \*

### ➕ Avantages de la formation

Une formation collective pour partager les questionnements, les expériences et côtoyer d'autres créateurs d'entreprise.

Une approche technique pragmatique pour aller à l'essentiel sur un temps concentré.

Et repartez avec votre argumentaire de vente prêt à l'emploi !

### 🎯 Objectifs de la formation

Identifier et activer vos capacités de négociateur.

Construire votre argumentaire de vente.

Découvrir les clés pour réussir vos ventes.

### 📝 Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis.

### 👤 Public

Toute personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

### ➔ Prérequis

Avoir un projet de création, de reprise ou de développement d'entreprise.

### 🕒 Durée de la formation

1 journée - 7h (présentiel)  
ou deux demi-journées (distanciel)



### 📅 Dates et lieux de la formations

Scanner le QR Code pour découvrir les dates de formation :



Début de session si l'effectif minimum requis est atteint.

**BELFORT**  
Centre sud Affaires 6A rue du Rhône

**VESOUL**  
2 rue André Maginot

**BESANÇON**  
2C Chemin de Palente

**LONS LE SAUNIER**  
32 Avenue Camille Prost

**PONTARLIER**  
6 A Rue Claude Chappe

### FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 280 €

Formation éligible au CPF



Formation éligible à l'aide individuelle à la formation (AIF) sous réserve que Pôle Emploi valide la prise en charge financière.

SUITE

## Savoir vendre et se vendre.

100%  
recommandé par  
les participants

### PROGRAMME

#### Les différents mécanismes du processus de vente

- Analyser son rapport à la vente.
- Identifier les attentes des clients / consommateurs.

#### Valorisation de ses capacités de vendeur et évolution possible

- Identifier les sources de motivation.
- Adapter sa méthodologie pour mieux vendre.

#### Création d'un argumentaire (SONCAS)

- Construire sa fiche produit / service et son argumentaire.

#### Conclusion des ventes au quotidien

- Intégrer la notion de persuasion.
- Appliquer les méthodes de négociation.
- Connaître le langage paralinguistique.
- Argumenter face aux objections.

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

En groupe de 5 à 12 entrepreneurs.

Apport théorique.

Exercices d'application.

Mise en situation par simulations d'entretien, jeux de rôles.

Approche inspirée des neurosciences.

Ressources documentaires.

Livrables thématiques.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation préformatrice permettant l'individualisation de l'action de formation.

Évaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiple) et d'auto-évaluation.

Attestation de formation.



#### Équipe pédagogique

BGE Franche-Comté mobilise une équipe pédagogique pluridisciplinaire composée de formateurs conseillers et de professionnels du secteur tout au long de votre parcours. Nous veillons à rester au plus près des réalités métiers et des secteurs professionnels.



#### Accessibilité

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation. Notre référente handicap, Adeline Delmer est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



« Nombres d'entrepreneurs se questionnent sur cet élément essentiel qu'est l'acte commercial. Souvent mal perçues, les futurs entrepreneurs appréhendent les fonctions commerciales et se sentent démunies face à cette étape capitale qu'ils devront impérativement maîtriser pour développer leur activité.

Au travers de ce constat, nous avons voulu offrir aux entrepreneurs un moyen, à la fois, de se réconcilier et de reprendre confiance sur leur capacité à vendre ; mais aussi partager des techniques pour améliorer l'efficacité de leur vente.

Avec plus de 800 vendeurs formés à l'international pour les sociétés de GMS parmi les plus importantes, j'ai voulu avec BGE, apporter mon expérience pour une réponse claire, pragmatique et accessible pour tout entrepreneur en questionnement. Pendant une journée, un cocktail de bonne humeur, de motivation et de méthodologie pour booster vos futurs One-Man-Show. »

Nicolas Foulon – CONSEILLER FORMATEUR BGE FC

\* questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE Franche-Comté

☎ 03 81 47 97 00

✉ info@bgefco.org

