



Savoir vendre et se vendre

1 journée

pour augmenter vos ventes !

★★★★☆ 90 %

satisfaction de nos participants en 2020*

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

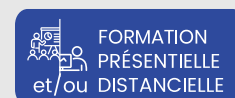
Toute personne ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise.

Prérequis

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

Durée de la formation

1 journée - 7 heures (présentiel)
ou 2 demi-journées (distanciel)



Dates et lieux de la formation

BELFORT : 19 mars, 20 mai, 24 septembre, 26 novembre
Centre sud Affaires 6A rue du Rhône

LONS-LE-SAUNIER : 18 mars, 1^{er} juillet, 2 décembre
32 Avenue Camille Prost

BESANÇON
2C Chemin de Palente

PONTARLIER
6A rue Claude Chappe

VESOUL
2 rue André Maginot

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

€ Tarif

245 €



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 préformative 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 est à votre écoute au 03 81 47 97 00.



*Encore une formation qui a du sens, des outils concrets pour gagner en clientèle.
Faites confiance à BGE. »*

Charlotte Wavrin - Ça colle entre nous (Tarcenay-Foucherans)

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

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

☎ 03 81 47 97 00 ✉ info@bgefrc.org

