



Savoir vendre et se vendre

1 journée pour augmenter vos ventes !

★★★★★ 73%*

satisfaction de nos participants en 2023*

+ 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

Entrepreneur en activité.

➔ Prérequis

Avoir au moins une première expérience de la vente de ses produits.

🕒 Durée de la formation

1 journée en distanciel (7h)

📅 Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Prochaines sessions :

- 11/03/2024 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.
- 27/05/2024 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.
- 23/09/2024 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.
- 04/11/2024 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h.

FINANCEMENT DE LA FORMATION

€ Tarif 315 €

PRISME

CRÉER SA RÉUSSITE ☆

AUTOFINANCEMENT

Prise en charge financière possible par FRANCE TRAVAIL (Aide Individuelle à la Formation), OPCO, ... sous réserve de la validation de l'organisme financeur.



SUITE

Savoir vendre et se vendre

91%
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



« 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.

