



Améliorer sa technique de vente – en blended

+ Avantages de la formation

Petit groupe pour une **meilleure individualisation**.
Des formateurs **spécialistes**.
Pédagogie **active** et **participative**.

🎯 Objectifs de la formation

- Classer les étapes de la vente
- Découvrir les besoins d'un client
- Identifier les principales objections
- Construire un argumentaire
- Identifier les contreparties de négociation
- Simuler un argumentaire de vente

📝 Conditions d'admission

- Entretien préalable pour vérification des prérequis, attentes/besoins

FINANCEMENT DE LA FORMATION



Tarif

630€



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.



Public

Entreprise en activité
(chef d'entreprise, conjoint
collaborateur)



Prérequis

Avoir déjà été confronté à la
vente et souhaiter faire évoluer
ses pratiques.
Si distanciel, avoir un ordinateur
équipé d'un micro, d'une caméra
et d'une connexion internet (pas
de formation sur smartphone).



Durée de la formation

Distanciel Collectif
Blended- Learning :
4 classes virtuelles : 10,5 h
Travail en autonomie : 3,5 h



Dates et lieux de la formation

Formation en visioconférence.

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

Retrouvez les dates des prochaines
sessions sur notre site internet



Améliorer sa technique de vente en blended

PROGRAMME

Les différents mécanismes du processus de vente

- Analyser son rapport à la vente.
- Identifier les étapes de la vente
- Jeux sur l'analyse des besoins de son client
- Repérer les sources de motivation et utiliser la bonne sémantique
- Le questionnement et la relance
- Adapter sa méthodologie pour mieux vendre.

Création d'un argumentaire

- Construire son argumentaire et se préparer à répondre aux objections
- Les caractéristiques, avantages et preuves de mon offre
- Les éléments négociables et non négociables
- Les arguments à préparer

Simulation

- Chaque stagiaire applique les éléments préparés et simule une vente (1 acheteur / 1 vendeur).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

100 % distanciel
Apport théorique et échange de pratique
Pédagogie ludique, active et participative
Mise en situation par simulations d'entretien

MODALITÉS D'ÉVALUATION / VALIDATION DES ACQUIS

Évaluation avant et pendant la formation sous forme de questionnaire, auto évaluation, exercices, cas pratiques

- Évaluation de fin de sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiples) et/ou d'auto-évaluation
- Évaluation de satisfaction à l'issue de la formation

Attestation de formation
QCM



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.



Outils et supports

Ressources documentaires / Bpifrance.
Livrables thématiques