

Formation - Les fondamentaux de la vente pour les non commerciaux BtoB / BtoC

Les bases de la communication et les techniques pour être performant lors d'une rencontre avec un prospect ou un client

Vente

Communication et compétences relationnelles

Prise de parole

CODE : 15166 | Mise à jour : 27/04/2023

Objectifs

- Améliorer sa communication et développer une posture commerciale
- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

Contenu de la formation

Améliorer sa communication et développer une posture commerciale

- La communication non verbale
- L'image professionnelle et la posture commerciale
- Le cadre de référence
- L'écoute active

Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

- La prise de contact : importance de la première impression
- La découverte des besoins du client et la reformulation
- Mettre en avant ses produits et services
- Conclure la vente efficacement
- Assurer un suivi de qualité

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Tous publics - Personne accédant à de nouvelles fonctions commerciales - 8 à 10 stagiaires

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Mises en situation et échanges

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

0% (aucun avis)



HELENE SALZE

FORMATION & CONSEIL

HELENE SALZE Formation & Conseil

Vous souhaitez développer votre CA ? Hélène SALZE vous aide à structurer vos démarches commerciales. Prospection / fidélisation / vente

📞 06.21.55.02.87

✉ helene.salze@gmail.com