

Réussir vos ventes

Vos formateurs :

Jean-Paul Debeuret

entrepreneur chevronné et diplômé
d'expertise comptable

Henri Kowalski

consultant en organisation
et développement d'entreprise

Votre animatrice :

Nathalie Genvrin

responsable grands comptes

Ce programme de formation est exclusivement réservé à une utilisation personnelle et individuelle. Il est interdit de faire une quelconque utilisation collective, de reproduire tout ou partie de ce programme dans quelque but et pour quelque audience que ce soit sans l'autorisation écrite, nominale et spécifique de FORCES.



Les objectifs de la formation

« RÉUSSIR VOS VENTES »

1. Connaître la méthode de vente PERAC
2. Savoir découvrir les besoins des clients, bâtir des argumentaires de vente et les utiliser judicieusement
3. Apprendre à convaincre les clients et à concrétiser vos ventes

Le mode d'emploi des formations FORCES

- 1 - **Avant la formation**, évaluez, dans un premier temps, vos connaissances (pages 4 et 5).

Cette phase vous permet :

- de déterminer vos connaissances sur le thème,
- de recenser quels sont vos besoins et vos attentes sur les différents sujets traités par cette formation.

- 2 - **Formez-vous :**

- Visionnez la formation vidéo jointe.
- Cette formation est divisée en 12 étapes, plus l'introduction et la conclusion, de 6 à 10 minutes chacune. Le minutage cumulé est indiqué page suivante.
- A l'aide du livret joint, testez, validez et complétez les connaissances acquises grâce à la formation vidéo. Vous pouvez le faire soit à la fin de chaque étape de la formation, soit quand vous le souhaitez.
- Reportez-vous si besoin aux définitions (pages 6 à 7).

- 3 - **Après la formation**, évaluez vos connaissances, afin de vérifier que vous avez bien intégré les notions et enseignements fondamentaux de la formation. Si nécessaire, visionnez une nouvelle fois la formation vidéo.

- 4 - Pour vous aider dans vos démarches et approfondir certains points, FORCES a sélectionné pour vous des **adresses utiles**. N'hésitez pas à prendre contact.

Le plan de la formation (vidéo et tests)

	Minutage vidéo	Pages
Evaluez vos connaissances avant la formation		4-5
Définitions		6-7
Vos obligations vis-à-vis de la CNIL		8-9
Introduction	0'00	10-11
1 – Comprendre la méthode de vente PERAC	4'37	12-13
2 – Préparer vos entretiens de vente	9'36	14-15
3 – Ecouter vos interlocuteurs	15'19	16-17
4 – Reformuler ce que vous avez compris	20'57	18-19
5 – Argumenter vos dires et votre prix	25'57	20-21
6 – Concrétiser vos entretiens	33'51	22-23
7 – Susciter l'envie d'acheter	40'55	24-25
8 – Vendre des articles complémentaires	49'52	26-27
9 – Vendre des prestations complémentaires	57'33	28-29
10 – Attirer les prospects	1'07'20	30-31
11 – Vendre à un prospect qui exprime un besoin	1'18'08	32-33
12 – Vendre à un prospect sans besoin exprimé	1'26'11	34-35
Conclusion	1'33'55	36-37
Evaluez vos connaissances après la formation		38-39
Adresses utiles		39