



PARCOURS

J'apprends à vendre

31

FORMATIONS VIDEO

de 10 minutes en moyenne



DES APPORTS THEORIQUES

en format PDF



DES TESTS DE VALIDATION

pour valider vos acquis



Environ 10h30 pour se former

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Apprendre une méthode de vente, du premier accueil du client jusqu'à la concrétisation de la vente
- Savoir appliquer cette méthode de vente au téléphone, en porte à porte, en tournées B to B, en magasin, etc.
- Savoir conseiller les clients, faire naître les objections et y répondre, présenter et défendre son prix, gérer les réclamations, fidéliser les clients

PUBLIC VISE

- Commerciaux B to B ou vendeurs en magasins débutants souhaitant apprendre de nouvelles méthodes de vente
- Commerciaux B to B ou vendeurs en magasins confirmés souhaitant se perfectionner sur les nouvelles méthodes de vente
- Dirigeant de TPE/PME

EXPERT FORMATEUR

- Consultant spécialisé en commercial et vente

LES 31 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

1. Introduction J'apprends à vendre
2. Je connais les produits ou services à vendre
3. Je connais les produits ou services concurrents
4. Je connais les instructions de la direction et mes marges de négociation
5. Je prépare mes entretiens et je définis mes objectifs
6. Je découvre la méthode SONCASE
7. J'apprends à déterminer les motivations d'achat avec SONCASE
8. Je découvre les différentes méthodes de vente
9. J'apprends à vendre par téléphone
10. J'apprends à vendre en porte à porte au particulier
11. J'apprends à vendre en porte à porte en entreprise
12. J'applique les méthodes de vente
13. J'apprends à accueillir mon client
14. J'adopte la bonne posture face à mon client
15. Je maîtrise les outils de questionnement et d'analyse des besoins
16. Je sais écouter les clients et reformuler leurs besoins
17. J'apprends à faire des propositions et démonstrations de produits et de services
18. J'apprends à argumenter (bénéfices, avantages, caractéristiques et preuves)
19. Je sais orienter le client vers un choix
20. Je sais vendre des produits ou services additionnels
21. Je sais conseiller et rassurer les clients
22. Je sais faire naître les objections
23. J'apprends à réfuter les objections de mon client
24. Je sais défendre mon prix
25. Je sais répondre aux demandes de baisse de prix
26. Je sais conclure une vente
27. Je sais prendre congé des clients
28. Je sais gérer l'administratif d'une vente
29. Je fidélise et garde contact avec les clients
30. Je gère les réclamations
31. Conclusion

Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>