

# PROGRAMME DE FORMATION Maîtriser une méthode de vente

## **OBJECTIFS:**

Cette formation vous donnera les clés pour maîtriser une méthode de vente efficace. Vous apprendrez les étapes essentielles d'une méthode de vente réussie et développerez les compétences nécessaires pour exceller dans chaque aspect du processus de vente.

# **COMPÉTENCES CLÉS VISÉES:**

À l'issue de cette formation, chacun sera capable de:

Savoir préparer et structurer un entretien de vente.

Identifier les besoins, motivations et freins du client grâce à un questionnement efficace.

Construire un argumentaire percutant et adapté au profil du client.

Mettre en avant les bénéfices de son offre en utilisant une méthode structurée (ex. CAB, SONCAS, SPIN...).

Traiter les objections de manière constructive pour lever les freins à l'achat.

Savoir conclure un entretien de vente et obtenir un engagement clair du client.

Développer une posture commerciale orientée solution et relation client.

Utiliser des outils de suivi et d'analyse pour mesurer l'efficacité de ses actions commerciales.

### **PUBLIC & PREREQUIS:**

Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprise ainsi qu'aux collaborateurs exerçant des fonctions commerciales. Aucun prérequis n'est nécessaire, notre programme est conçu pour accompagner tous les niveaux de compétence.

Nos prestations sont ouvertes et adaptées aux personnes en situation de handicap.

# **PÉDAGOGIE:**

Alternance d'exposés théoriques, d'ateliers et d'autodiagnostics et positionnement Études de cas sur le vécu des participants, analyses et commentaires par le groupe et l'animateur Mises en situations filmées (dans le respect du RGPD)

Documents et supports fournis

#### **VALIDATION:**

Attestation de formation

#### **DURÉE:**

14 heures sur 2 jours (possibilité, en option, d'une journée supplémentaire pour Retour d'Expérience - REX à 3 mois)

## **MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS:**

Une fois votre besoin qualifié et votre inscription contractualisée la formation est ouverte sous 2 à 12 semaines

Certifié QUALIOPI sous le n° QUA006433 au titre des ACTIONS DE FORMATION Déclaration d'activité enregistrée sous le n°44540429254 – cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État