

Initiation à la vente

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0249



adhara.fr

Objectifs

Acquérir une culture commerciale. Connaître les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion. Maîtriser l'ensemble des techniques et des outils commerciaux pour conduire efficacement un entretien de vente.

Participants

Tout professionnel nouvellement en charge d'une relation commerciale au sein de l'entreprise.

Prérequis

Pas de prérequis pour cette formation.

Ouverture vers l'Intelligence Artificielle

Le formateur présentera, lorsque pertinent, des applications de l'IA pour enrichir la communication, faciliter l'organisation ou soutenir la prise de décision. Ces apports permettront d'illustrer de nouvelles pratiques tout en sensibilisant aux bonnes règles d'utilisation responsable (sécurité, fiabilité des résultats, respect des données).

Programme

L'assertivité, arme de persuasion

Diriger un dialogue
L'écoute professionnelle
La congruence verbale

Le concept de la vente

Produits, idées, solutions ...

Préparation

Définir un objectif
Collecter les informations sur l'entreprise et son représentant
Préparer son mental et son apparence

Les outils du commercial

Le climat de confiance
L'observation et la synchronisation
L'écoute professionnelle
L'art du questionnement

Les étapes de la vente ou comment conduire un entretien de vente efficace

La rencontre
La découverte
L'argumentation
La conclusion
La prise de congé

L'objection, un pas vers la signature

Les différents types d'objections
Les techniques de réfutation des objections

Initiation à la vente

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0249



adhara.fr

Remarques

Cette formation offre la possibilité d'une journée de retour sur expérience : Cette journée complémentaire favorise l'application pratique des concepts enseignés, garantissant ainsi une mise en œuvre réussie dans votre environnement professionnel. Nos conseillers sont à votre disposition pour plus d'information à ce sujet.

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ;
Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ;
Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Un contact téléphonique est systématiquement établi avec le stagiaire ou la personne chargée de son inscription afin de définir le positionnement. Si besoin, un questionnaire est adressé pour valider les prérequis en correspondance et obtenir toute précision nécessaire permettant l'adaptation de l'action. Durant la formation, des exercices individuels et collectifs sont proposés pour évaluer et valider les acquis du stagiaire. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis sont adressées avec la facture.