

FORMATION VENTE : INITIATION COMMERCIALE

Initiation à la vente (la vente niv. 1)

VNT.01

PUBLIC CONCERNÉ

- **Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale**
- **Employés d'un service administratif**
- **Vendeurs sédentaires**
- **Techniciens**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Apports théoriques et pratiques**
- **Réflexions de groupe guidées par l'animateur**
- **Training vidéo (jusqu'à 50% du temps de formation)**

FORMATION INTRA

Prix HT par Jour : 1190€
Durée conseillée : 3 jours
Participants : 8

FORMATION INTER

Prix HT par session : 1530€
Durée : 3 jours
Dates des sessions :
13/12/2010 - 15/12/2010

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PRÉ-REQUIS

- **Aucun pré-requis nécessaire**

PROGRAMME

- **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 en BtoB**

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

• **Training vidéo**

Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles

CENTRE NATIONAL DE LA FORMATION - CONSEIL EN ENTREPRISE CNF - CE
38 RUE DES MATHURINS PARIS - AGENCE DE MARNE LA VALLEE : 01.64.21.09.94
Internet : www.cnfce.com E-mail : info@cnfce.com - FAX : 01.64.72.03.69

proposés par l'animateur et/ou à partir du
quotidien des participants

Les entretiens vidéo sont enregistrés, analysés puis commentés par les participants et le consultant