



Mise à jour : 10/02/2025

Techniques de vente

Maîtriser les techniques & outils de vente

Dates

20 & 21 mars 2025

Durée

2 jours soit 14 heures - en présentiel

Tarifs

420€/personne

Possibilités de financement

OPCO selon branche d'activités

Lieux

GAP

Contact

Pascale STOUVENOT

06 33 65 65 61

p.stouvenot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Aurélie THAVEAU

06 49 48 72 57

a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès

Entretien téléphonique

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :

1 semaine avant

Blocs de compétences

Aucun

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Aucune

Taux de satisfaction

99%

Taux de réussite

Non concerné

Nombre de stagiaires

3

Taux d'abandon/interruption

0%

Taux d'insertion

100%

Publics

Tout collaborateur travaillant dans la vente

Objectifs

Prendre connaissance des nouveaux parcours d'achat en B to B et B to C

Maîtriser les techniques & outils de vente

Acquérir les étapes de l'entretien de vente

Pré-requis

Aucun

Programme

JOUR 1

- Identifier les besoins & orienter le parcours client
- Définir sa cible pour conduire des entretiens commerciaux utiles
- Créer le contact pour provoquer l'échange
- Cerner les besoins du client & y répondre en adaptant son offre

JOUR 2

- Démontrer les bénéfices de l'offre pour convaincre d'acheter
- Rempporter la vente en réussissant la conclusion
- Fidéliser le client en consolidant la relation

Moyens pédagogiques

Minimum de 3 personnes pour ouverture de session

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation. Documents supports de formation projetés. Alternance d'apports théoriques, d'échanges, de travaux pratiques et de réflexion.

Encadrement

Cette formation est animée par un consultant professionnel expert dans le domaine visé

Suivi et modalités d'évaluation

Evaluations orale et écrite en cours et en fin de formation

Débouchés

Non concerné

Les +

Evaluations en cours et en fin de formation

Attestation de présence

Attestation de formation