

Maîtriser les fondamentaux de la vente tutorat inclus

Formation en ligne - 9h45

Réf : 4VE - Prix 2024 : 725CHF HT

Accompagné par un formateur expert, ce parcours en ligne vous apprendra des techniques de vente éprouvées par les meilleurs professionnels et vous permettra, à travers une application sur le terrain, de découvrir ou de redécouvrir des méthodes efficaces pour réussir vos ventes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

S'entraîner à des techniques de vente reconnues par les professionnels

Découvrir son client et valoriser son produit

Argumenter et traiter les objections client

Savoir conclure un entretien de vente

Déjouer les pièges les plus fréquents dans la relation client en face à face

PÉDAGOGIE ET PRATIQUES

Une évaluation tout au long de la formation grâce à une pédagogie active mixant pratique, théorie, gamification et partages. Un service technique est dédié au support de l'apprenant. La formation est diffusée au format SCORM et accessible en illimité pendant 1 an.

ACTIVITÉS DIGITALES

La formation débute par un questionnaire qui permet d'échanger sur ses besoins avec le formateur. Elle se poursuit avec des activités de type cours interactifs, exercices corrigés, quiz, serious game, fiches de synthèse, vidéos d'experts, activités sociales. Une classe à distance sur mesure et des échanges renforcent l'apprentissage.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2023

1) Connaître les principes clés d'une vente réussie

- Mieux comprendre son parcours de formation.
- Se positionner et s'orienter avant de débiter sa formation.
- Connaître les principes de base de la vente.
- Identifier les étapes du processus de vente et leurs finalités.
- Développer des comportements facteurs de réussite pour vendre.

Activités pratiques et digitales : Test de positionnement et d'orientation débriefé par le formateur, quiz.

2) Préparer l'entretien de vente

- Collecter les informations clés sur son client.
- Définir les objectifs de son entretien.
- Élaborer un guide d'entretien.

Activités pratiques et digitales : Questions, exercice "Préparez son prochain entretien de vente".

PARTICIPANTS

Commerciaux en prise de fonction et toutes les personnes expérimentées souhaitant revoir les techniques fondamentales de vente.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis particulier.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui ont conçu la formation et qui accompagnent les apprenants dans le cadre d'un tutorat sont des spécialistes des sujets traités. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La progression de l'apprenant est évaluée tout au long de sa formation au moyen de QCM, d'exercices pratiques, de tests ou d'échanges pédagogiques. Sa satisfaction est aussi évaluée à l'issue de sa formation grâce à un questionnaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices, études de cas ou présentation de cas réels. ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques. Une attestation de fin de formation est fournie si l'apprenant a bien suivi la totalité de la formation.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Réussir les 5 premières minutes de l'entretien

- Établir un contact positif avec le client.
- Annoncer les objectifs et le plan de l'entretien.
- Se présenter et présenter son entreprise.

Activités pratiques et digitales : Questions, exercice "Préparer les 5 premières minutes de l'entretien".

4) Découvrir les besoins et motivations du prospect

- Identifier le besoin réel du client.
- Savoir recueillir l'information utile.
- Identifier les motivations du client : la méthode SONCAS.

Activités pratiques et digitales : Questions, exercice "Préparer ses arguments".

5) Argumenter pour convaincre le client

- Connaître les étapes d'une argumentation convaincante.
- Savoir mettre en valeur ses arguments : CAB ou APB.

Activités pratiques et digitales : Questions, exercice "Formuler ses arguments".

6) Traiter les objections du client

- Réagir face aux objections d'un client.
- Répondre efficacement à une objection.
- Échanger en classe virtuelle avec son tuteur.

Activités pratiques et digitales : Quiz.

7) Conclure une vente

- Choisir le bon moment pour conclure.
- Inciter le client à passer à l'action.
- Terminer l'entretien sur une note favorable.
- Compléter sa formation avec les suggestions de son tuteur et des outils.

Activités pratiques et digitales : Questions, vidéo, exercice pratique.

NOS POINTS FORTS

- Séquences de courte durée
- Activités digitales variées
- Accès illimité pendant 1 an ou pendant la durée du parcours
- Tutorat personnalisé inclus ou en option
- Accès multi-device (smartphone, tablette ou ordinateur)