



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Loiret

Durée

2 JOURS

Public concerné

Tout public

Pré-requis

Aucun pré-requis

Tarif*

> Formation collective

(de 5 à 12 stagiaires)

- Public artisan :
90 €/jour/personne
- Public non artisanal :
230 €/jour/personne

> Formation individuelle

- Public artisan :
255 €/jour/personne
- Public non artisanal :
425 €/jour/personne

* Se renseigner pour connaître les conditions
de financement de la formation

Lieu

Formation proposée à
Orléans / Montargis

Date

Sur demande et ouverture du stage
en fonction du nombre d'inscriptions

En savoir +

Institut des métiers et de l'artisanat

Séverine DOKOSI

☎ 02 38 42 12 75

s.dokossi@cma-loiret.fr

► Objectifs

S'approprier les techniques de vente

Être à l'écoute pour capter l'attention de ses clients

Identifier et reformuler les besoins

Utiliser les mots qui font vendre

Conclure une vente

► Programme

JOUR 1 :

L'ASSERTIVITE, ARME DE PERSUASION

Diriger un dialogue

L'écoute professionnelle

La congruence verbale

LE CONCEPT DE VENTE "REPONSE AUX BESOINS DU CLIENT"

Produits, idées, solutions...

PREPARATION

Connaître son produit

Définir un objectif

Connaître ses clients, leurs motivations, leur consommation :
collecter les informations sur l'entreprise et son représentant

Connaître ses concurrents

Préparer son mental et son apparence

JOUR 2 :

IDENTIFIER LES BESOINS ET PRESENTER EFFICACEMENT SON OFFRE

Le climat de confiance : les notions de dialogues et d'échanges :
l'enquête, l'écoute et la reformulation

L'observation et la synchronisation

L'écoute professionnelle

L'art du questionnement : formuler les bonnes questions pour
découvrir les besoins

Reformuler les besoins pour cibler son offre

Percevoir les réactions, les freins, les signaux d'achats

Présenter son offre : les différentes approches

Présenter son prix et le défendre

LES ETAPES DE LA VENTE OU COMMENT CONDUIRE UN ENTRETIEN DE VENTE EFFICACE

La prise de contact/Accueil

La découverte

L'argumentation

Réponse aux objections

La conclusion

La prise de congé

L'après-vente = le suivi des clients

L'OBJECTION, UN PAS VERS LA SIGNATURE

Les différents types d'objections

Les techniques de réfutation des objections



Chambre de Métiers
et de l'Artisanat

Loiret

INSTITUT DES MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT

Le service formation professionnelle de la CMA du Loiret

B-07 | LES MOTS POUR VENDRE

ORGANISME DE FORMATION

Chambre de métiers
et de l'artisanat du Loiret

N° SIRET :
184 500 023 000 33

N° de déclaration d'existence :
2445P001445



► Méthodes et moyens pédagogiques

Mise en pratique grâce à des exercices d'application.

► Document remis

Remise d'un support écrit reprenant une synthèse des informations de la formation.

► Formateur

Carole MONTEIRO : titulaire d'un BTS action commerciale et du Brevet de Collaborateur du Chef d'Entreprise Artisanale - 19 ans d'expérience commerciale, 6 ans d'expérience en management et coaching – spécialisée dans plusieurs secteurs comme l'immobilier, le commerce et le secrétariat

des stagiaires

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

► Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une enquête de satisfaction en ligne est à remplir après la formation, via notre outil "FORMETRIS".

► Evaluation des acquis de formation

Remise d'une attestation de compétences pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de "être capable de".

► Suivi post-formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins.
Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation.

► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : **Séverine DOKOSI** ☎ 02 38 42 12 75
s.dokossi@cma-loiret.fr