

AdVent

Conseil & Formation

Techniques de vente & efficacité commerciale

Code 108-EFF



1 500€ *organisme non
soumis à la TVA*
financement OPCO
(VIA VOTRE ENTREPRISE)

14 heures



**Présentiel intra-entreprise ou dans nos locaux
ou distanciel**
Accessibilité PMR
Sans Prérequis



Questionnaire d'autopositionnement avant l'inscription

Booster votre efficacité commerciale

- Maîtriser toutes les phases de la vente
- Optimiser vos résultats
- Construire votre argumentaire
- Être persuasif et convaincant
- Traiter efficacement les objections
- Construire une relation de confiance



Contactez-nous



contact@advent-formations.fr



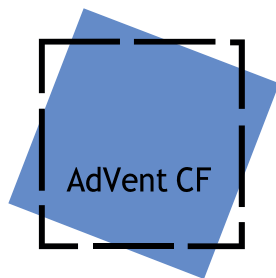
04 78 92 96 37



advent-formations.fr



70 Rue de Champvert 69005 LYON



AdVent

Conseil & Formation

Programme de la Formation

- ❏ Fondamentaux de la vente
- ❏ Comprendre la structuration de son marché (Analyse - Identification - Segmentation)
- ❏ Les étapes de la prospection
- ❏ Outils et techniques de prospection
- ❏ Préparation du rendez-vous (Pitch - Ecoute active - Susciter l'intérêt)
- ❏ Valoriser son offre - Répondre aux objections
- ❏ Posture & communication gestuelle
- ❏ Savoir conclure une proposition
- ❏ Péreréniser la relation client
- ❏ Inscrire l'expérience client au cœur de la stratégie commerciale
- ❏ Techniques de reporting et de suivi
- ❏ Mise en œuvre en situation de travail

Méthode pédagogique

- ❏ Formation structurée autour du transfert des compétences
- ❏ Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- ❏ Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- ❏ Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre l'engagement
- ❏ Études de cas et mise en situation
- ❏ Évaluation des compétences acquises par questionnaire sous forme de quizz
- ❏ Certificat de réalisation délivré au terme de la formation

Public

❏ Tout public