



Programme de Formation

Techniques de vente



LC FORMATIONS
Conseil & Développement

Techniques de vente

Objectifs professionnels

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Définir la vente en BtoC
- ✓ Analyser et construire sa vente
- ✓ Conclure sa vente

Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation

Cette action a pour but (article L.6313-3) : De favoriser l'adaptation des travailleurs à leur poste de travail, à l'évolution des emplois ainsi que leur maintien dans l'emploi et de participer au développement de leurs compétences en lien ou non avec leur poste de travail.

Public

Le public concerné est : tout public.

Pré-requis

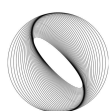
Les conditions d'accès sont :

- Pré-requis : Aucun .
- Niveau exigé : Débutant .

Modalités et délais d'accès

L'inscription est réputée acquise lorsque : La convention de formation est signée .

Les délais d'accès à l'action sont : 15 jours avant de le début de l'action de formation.



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Méthodes et outils pédagogiques

L'organisation pédagogique repose sur l'individualisation accompagnée avec présence pédagogique constante du formateur.

Cours avec apports théoriques et mise en pratique immédiate sur smartphone et ordinateur.

Outils pédagogiques : conseils pédagogiques sur la bonne façon de communiquer visuellement, exercices pratiques pour mises en application de l'apprentissage.

Supports pédagogiques : Programme de formation détaillé.

Prise en compte du handicap : merci de contacter Mme Castillon pour toute demande d'aménagement spécifique.

Éléments matériels de la formation

Équipements divers mis à disposition : un smartphone avec connexion internet sera mis à disposition du stagiaire.

Documentation : Le formateur s'appuiera sur des articles disponibles en ligne.

Compétences des formateurs

Le formateur référent possède les qualités nécessaires à la mise en place d'un parcours modulaire. Il a un rôle de formateur accompagnateur. Il réajuste en permanence le contenu de la formation en fonction des avancées du stagiaire. Il reste à l'écoute des besoins et répond au mieux aux attentes.

La formation sera assurée par Monsieur Yonathan Amouyal, Formateur management et techniques de vente



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie

Contenu de la formation

PARTIE 1 - Définir la vente en BtoC (30h)

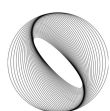
- ★ Analyser et définir la vente en magasin
- ★ Définir la relation client
- ★ Comprendre le principe de la relation commerciale
- ★ Les différentes étapes préparatoires essentielles

PARTIE 2 - Analyser et construire sa vente (30h)

- ★ Analyser le style de clientèle
- ★ Les différentes étapes indispensables pour construire et réussir sa vente
- ★ Méthode SONCAS
- ★ Quels sont les ennemis d'un vendeur et comment les combattre ?
- ★ Freins, objections, méthode CNV

PARTIE 3 - Conclure sa vente (30h)

- ★ Engager le client à l'achat
- ★ Ventes additionnelles
- ★ Fidélisation
- ★ Prise de congés



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie

Suivi et évaluation

Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

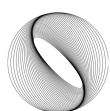
- feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur

Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances ou les gestes professionnels précisés dans les objectifs sont :

- Exercices pratiques
- Mise en situation finale : QCM

Renseignements / Contact : Laurène Castillon - 06 69 23 18 16 - contact@lc-formations.fr



LC FORMATIONS

5 impasse des mouettes 30220 Saint Laurent d'Aigouze

SIRET 88379731800028 - SARL au capital social de 1000 €- Numéro TVA intracommunautaire FR77883797318
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°76300463930 du préfet de région d'Occitanie