



LC FORMATIONS
CONSEIL & DEVELOPPEMENT

PROGRAMME DE FORMATION

TECHNIQUE DE VENTE



FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

➔ OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

- Comprendre les principes fondamentaux de la vente et le comportement des consommateurs.
- Maîtriser les techniques de vente adaptées aux différents types de clients et de situations.
- Développer des compétences en négociation et en closing pour maximiser les conversions.
- Savoir gérer les objections et transformer les prospects en clients fidèles.

➔ 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) : Améliorer les compétences commerciales des participants pour optimiser leur performance en vente.

➔ PUBLIC

Commerciaux, responsables des ventes, entrepreneurs ou toute personne impliquée dans le processus de vente.

➔ PRÉ-REQUIS

Aucune expérience préalable en vente n'est nécessaire, mais une connaissance de base des produits ou services vendus est un plus.

➔ DURÉE

Cette formation se déroulera en 40 heures sur 5 jours.
Horaires et Dates : Voir convention de formation.

➔ TARIF

Sur demande.

➔ 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.



FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

➔ MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours théoriques, études de cas, et simulations de vente.
- Jeux de rôle, ateliers pratiques et échanges d'expériences.
- Programme de formation détaillé remis aux stagiaires.

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES : Fiches pratiques, vidéos de vente, et études de cas réels.

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Les personnes en situation de handicap peuvent rejoindre la formation. Merci de nous contacter pour toute situation particulière.

COMPÉTENCES DES FORMATEURS

Les formateurs sont des experts en techniques de vente et en psychologie du consommateur, avec une expérience significative dans le coaching commercial.



FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

➔ CONTENU DE LA FORMATION

PARTIE 1 - FONDAMENTAUX DE LA VENTE (5H)

- Comprendre le processus de vente et les étapes clés
- Identification des besoins des clients et analyse du comportement d'achat
- Différents types de vente : B2B, B2C, vente en ligne, etc.

PARTIE 2 - TECHNIQUES DE PROSPECTION (8H)

- Stratégies de recherche de nouveaux clients et génération de leads
- Techniques de prospection par téléphone, email et réseaux sociaux
- Construire un réseau de contacts et utiliser les recommandations

PARTIE 3 - COMMUNICATION ET ÉCOUTE ACTIVE (8H)

- Techniques de communication efficace pour établir un rapport
- Importance de l'écoute active et de la reformulation
- Savoir poser les bonnes questions pour identifier les besoins

PARTIE 4 - PRÉSENTATION DU PRODUIT ET NÉGOCIATION (8H)

- Techniques de présentation attrayante et persuasive
- Gestion des objections et techniques de négociation
- Savoir conclure une vente et obtenir un engagement

PARTIE 5 - SUIVI ET FIDÉLISATION DES CLIENTS (5H)

- Importance du suivi après la vente pour renforcer la relation client
- Stratégies de fidélisation et de satisfaction client
- Utilisation des feedbacks pour améliorer le processus de vente

PARTIE 6 - SIMULATIONS ET RETOUR D'EXPÉRIENCE (6H)

- Mises en situation et jeux de rôle pour appliquer les techniques apprises
- Évaluations des performances et retours constructifs
- Développement d'un plan d'action personnel pour améliorer les compétences en vente



FORMATION TECHNIQUE DE VENTE

➔ SUIVI ET ÉVALUATION

EXÉCUTION DE L'ACTION

- Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur.
- Attestation remise aux stagiaires ayant suivi la formation avec assiduité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES RÉSULTATS (OU D'ACQUISITION DES COMPÉTENCES)

- Évaluations continues à travers des exercices pratiques, études de cas, et simulations de vente.
- QCM final pour valider les compétences acquises.



LC FORMATIONS

CONSEIL & DEVELOPPEMENT

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