CMA FORMATION

4.1.2 - ARGUMENTEZ ET CONCLUEZ VOS VENTES
(1 JOUR)

Durée : 7h

Objectif général

À l'issue de cette journée, vous saurez préparer vos argumentations et vous maîtriserez les différentes étapes de la vente jusqu'à sa conclusion réussie. Entraînez-vous à défendre vos produits et leurs prix à travers des jeux de rôle.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Préparer ses argumentations de ventes
- Maîtriser les différentes étapes de la vente jusqu'à la réussite
- Présenter ses produits et ses conditions de ventes (prix ...)

Prérequis

Aucun

Les + de votre CMA

Nos experts formations vous accompagnent dans :
La définition de vos besoins,
L'établissement de votre parcours formation,
L'étude des modalités de prise en charge.
Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE & PME :
Accessibles quel que soit votre niveau,
Directement opérationnelles en entreprise.

Les 3 + OGS

- Atelier participatif en petit groupe
- Animation par des consultants experts
- Montage du dossier de prise en charge de la formation

Public : Chefs d'entreprise, artisan et leur conjoint, salarié, créateurs d'entreprises et demandeurs d'emploi

Plages horaires : De 8h à 12h30 et de 13h à 17h30

Formateur.trice : Expert(e) du domaine

Effectif : 5 à 12 personnes

Suivi et évaluation :

- Acquis mesurés en entrée et en fin de formation
- Attestation de formation

Moyens et méthodes pédagogiques :

- Apports théoriques interactifs
- Utilisation de supports visuels (PowerPoint, vidéos)
- Mises en pratique
- Études de cas et exemples concrets
- Brainstorming et discussions de groupe
- Utilisation de WOOCLAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

Modalité d'inscription

Toute l'année, jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation, après entretien préalable et signature d'une convention de formation simplifiée.

Séquence 1 :
Préparer ses argumentations de ventes

- Identification des partenaires potentiels
- Les missions du vendeur et les attentes du client
- Accueillir le client, analyser ses besoins, susciter l'envie, trouver les solutions...

Séquence 2 :
Maîtriser les différentes étapes de la vente jusqu'à la réussite
Présenter ses produits et ses conditions de ventes (prix ...)

- Les différentes étapes d'une vente depuis le primo contact jusqu'à sa clôture
- Le traitement des objections des clients
- Les clés pour convaincre et conclure une vente

Pour plus d'informations

Partout présents

LA CHAMBRE
DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

Notre centre de contact :
04 84 31 00 00 - contact@cmar-paca.fr

ALPES-DE-HAUTE-PROVENCE
formationcontinue04@cmar-paca.fr

HAUTES-ALPES
formationcontinue05@cmar-paca.fr

ALPES-MARITIMES
formationcontinue06@cmar-paca.fr

BOUCHES-DU-RHÔNE
formationcontinue13@cmar-paca.fr

VAR
formationcontinue83@cmar-paca.fr

VAUCLUSE
formationcontinue84@cmar-paca.fr

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR
Direction Régionale Formation - 5 boulevard Pèbre, 13008 Marseille
N° SIRET : 130.020.878.00240
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93.13.15755.13 auprès du préfet de région PACA

Rdv sur cmar-paca.fr/catalogues-des-formations