

4.1.2 - ARGUMENTEZ ET CONCLUEZ VOS VENTES (1 JOUR)

Objectif général

A 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.

Durée : 7h

Objectif pédagogique

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

Prérequis

- Avoir une approche de la fonction commerciale de l'entreprise et de la notion de client.

Les + de votre CMA FORMATION :

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

Public : Chefs d'entreprise / Conjoint(s) / Salariés / Demandeur d'emploi

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

Formateur.trice : Expert(e) du domaine

Suivi et évaluation :

- Acquis mesurés en entrée et en fin de formation.
- Attestation de formation
- Effectif : 6 à 12 personnes

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 WOOC LAP régulièrement comme Ice Breaker, respiration et quiz
- Feedback individualisé et collectif

Modilité d'inscription :

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



Pour plus d'informations

Séquence 1 :

Préparer ses argumentations de ventes

Matin

- 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
Apprendre à présenter ses produits et ses conditions de ventes (prix ...)

Après-midi

- 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

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