



Objectifs

Acquérir une culture commerciale .

Connaître les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion.

Maîtriser l'ensemble des techniques (de la prospection à la maîtrise de l'entretien de vente).

Connaitre les grands principes du marketing direct

Apprendre à réussir une vente.

Méthodes pédagogiques

- Exercices, individuels et en sous-groupes.
- Supports de cours
- Mises en application
- Evaluation en fin de stage

► **Type de cours :**
Stage pratique

► **Référence :**
COMM1

► **Durée:**
4 jours - 28h de formation

► **Lieu :**
Paris ou intra-entreprise.

**ATTESTATION DELIVRÉE
EN FIN DE FORMATION**

Pré-requis

Aucun

Public

Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale, Commerciaux avec ou sans expérience de la vente.

Programme du stage

Techniques commerciales

Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ?

Les objectifs

Se préparer mentalement

Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur ?

La relation de confiance

Comprendre les enjeux du client, ses problématiques

Le premier contact

Donner immédiatement une première impression positive

Savoir présenter efficacement son produit, entreprise

Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien

La fonction commerciale

Apprendre à dialoguer et à négocier

Comment convaincre le client hésitant ou réticent ?

Comment passer de la négociation à la signature du contrat ?

La vente

Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ?

La présentation du vendeur

Les qualités d'un bon vendeur

Les aspects psychologiques de la vente

Les différentes techniques de vente

L'art de la vente

Apprendre à réussir une vente

les façons de conclure une vente

Reconnaître le signal d'achat

Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur

Savoir obtenir une réponse franche et claire

Marketing

différents niveaux de marketing : stratégique, opérationnel...

Les différents type de clients : privés, public, BtoB (entreprises), BtoC (particuliers),

L'importance de l'outil informatique,

Le mailing, l'E-mailing,

La publicité sur Internet

Techniques de communication écrite et du marketing direct

Maîtriser les bases fondamentales d'expression écrite.

Témoignages

Christelle. D

“Formation intéressante, très bien menée et illustrée grâce à la formatrice “très compétente”. oui je la recommanderais, programme intéressant et complet. Mes objectifs ont été atteints, voir même plus.”

Mickael S.

“La formation était très satisfaisante et m’a permis d’apprendre le métier de commercial avec les aspects techniques et pratiques.”



Nous contacter

CFORPRO
Centre de formation professionnelle

Siège social :
Tour de l’horloge, 4 place Louis Armand 75012 PARIS

Tél : 01.75.50.92.30 - Fax : 01.79.73.89.51
Mail : contact@cforpro.com - Internet : www.cforpro.com



**CFORPRO est un organisme de formation enregistré sous le N° 11 75 42 767 75
auprès de la direction du travail de Paris Ile de France. RCS: 502 187 867 PARIS.**