



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.

► **Type de cours :**
Stage pratique

► **Référence :**
COMM1

► **Durée:**
5 jours - 35h de formation

► **Lieu :**
Paris

**CERTIFICAT DELIVRÉ
EN FIN DE FORMATION**

Pré-requis

Public :

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

Méthodes pédagogiques

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

Programme du stage

▶ **Techniques commerciales :**

Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ?
La préparation du rendez-vous,
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 :**

Quels 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 :**

Les 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



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.**