

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER**

TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

LA BOITE A OUTILS DU COMMERCIAL 1/2

OBJECTIFS DE LA FORMATION Perfectionnement aux techniques de ventes

PUBLIC VISE Commerciaux B to C

PREREQUIS Aucun

DUREE ET DATE 14 heures réparties sur 2 jours.

ANIMATEUR Equipe FORMATEC

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel NOVOTEL Montpellier Sud, équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

**Jérôme DENIS-BAILLON – 280 avenue du Docteur Fourcade
34070 MONTPELLIER**

TEL : 07 81 24 14 70 - www.formationmontpellier.com

N° FORMATEUR : 76 34 09000 34 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR94414939611

LA BOITE A OUTILS DU COMMERCIAL 2/2

PLAN DE FORMATION

Programme journée 1 :

- Accueil des participants et tour de table de présentation.
- Connaître les étapes de l'entretien de vente
- Découvrir les motivations du client
- Apprendre à utiliser les bonnes questions
- Jeux de rôle sur chaque thème

Programme journée 2 :

- Comprendre les règles d'or de la négociation
- Savoir traiter les objections
- Connaître son profil commercial dominant
- Savoir gérer l'échec et rebondir
- Jeux de rôle sur chaque thème
- Fiche d'évaluation, fiche émargement
- Bilan des deux journées, tour de table

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation.