

***Formation techniques de Vente Niveau 1**

Découvrez et maîtrisez les 7 réflexes gagnants de la vente, pour des entretiens réussis en face-à-face ou à distance.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Toute personne exerçant une fonction non commerciale en entreprise (consultant, experts, ingénieurs...) et qui sont amenées à prendre la responsabilité de vendre eux-mêmes leurs offres et solutions auprès des prospects et clients.

Prérequis

- Aucun prérequis

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap: *Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.*

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, taux de réussite à l'évaluation finale / jury d'évaluation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les nouvelles attentes et parcours clients en B to B
- Maîtriser les différentes étapes du processus de vente
- Cibler efficacement un client ou prospect pour des rendez-vous utiles
- Développer des compétences de prise de contact, de découverte des besoins, d'argumentation, de conclusion, et de consolidation de la relation
- Adapter les techniques de vente aux nouveaux parcours d'achat

Contenu de la formation

- Cerner les Attentes Clients et le Parcours Client
 - Compréhension des nouveaux parcours clients
 - Intégration des différentes étapes du processus de vente
- Cibler son Client ou Prospect pour un Rendez-vous Utile
 - Fixation d'objectifs ambitieux et réalistes
 - Collecte d'informations via le digital : Web, réseaux sociaux
- Contacter pour Enclencher le Dialogue
 - Création d'une prise de contact positive et motivante
 - Utilisation d'une accroche vendeuse
 - Création d'interaction avec le client
- Connaître les Besoins du Client pour Adapter son Offre
 - Exploration complète de la situation et des besoins du client

AXIO FORMATION | 658C rue Felix DEMESMAY Cysoing 59830 | Numéro SIRET : 89250203000018 |

Numéro de déclaration d'activité : 32591046359 (auprès du préfet de région de :)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

AXIO FORMATION

658C rue Felix DEMESMAY

59830 Cysoing

Email : ingenierie@axio-formation.com

Tel : +33699084197



- Détermination des motivations réelles
- Questionnement du client avec techniques et bonnes pratiques
- Reformulation de la compréhension du besoin
- Convaincre des Bénéfices de l'Offre pour Persuader d'Acheter
 - Construction et présentation d'arguments percutants
 - Valorisation du prix
 - Réponse souple aux objections du client
- Conclure la Vente pour Emporter la Commande
 - Identification du bon moment pour conclure
 - Engagement du client à l'achat
 - Verrouillage des étapes suivantes et des engagements mutuels
 - Cas pratique sur toutes les étapes de la vente
- Consolider la Relation pour Mieux Fidéliser le Client
 - Poursuite de l'expérience client après la vente
 - Maintien dans le paysage du client pour fidéliser et revendre
- Structurer un processus de suivi des ventes en BtoB
 - Introduction au suivi des ventes en BtoB
 - Suivi des activités des différents services : production et relation client
 - Présentation des différents outils et technologies disponible pour le suivi des ventes (CRM)

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers.

Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud : maud.hoffmann@axio-formation.com (également référente handicap)

Pour tout besoin d'ordre administratif ou logistique, notre référente est Emilie : emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Moyens pédagogiques et techniques

- En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement • Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation • Evaluations d'entraînement tout au long de la formation • Questionnaire de satisfaction à chaud • Réussite à l'évaluation finale (test en ligne du certificateur) ou soutenance devant jury d'évaluation selon certificateur.

Pour les formations éligibles au CPF

Détails sur la certification:

Ventes B2B

Admission sans disposition particulière

Réussite à l'épreuve finale.

Présence à l'examen.

RS 6241

Les certifiés pourront ainsi participer au développement commercial de leur entreprise et apporter de nouvelles possibilités de ventes, ceci bénéficiant à toute l'organisation.

AXIO FORMATION | 658C rue Felix DEMESMAY Cysoing 59830 | Numéro SIRET : 89250203000018 |

Numéro de déclaration d'activité : 32591046359 (auprès du préfet de région de :)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

AXIO FORMATION

658C rue Felix DEMESMAY

59830 Cysoing

Email : ingenierie@axio-formation.com

Tel : +33699084197



Frais de passage de la certification inclus dans le tarif.

Détails sur la certification: Voir fiche EDOF Mon Compte Formation