

OBJECTIFS :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ▣ Mettre en avant les spécificités de son offre et mieux la positionner,
- ▣ Optimiser ses contact clientèle,
- ▣ Développer une dynamique commerciale.

Modalités d'accès: Fiche d'inscription, entretien, test de positionnement.

Délais d'accès : 2 semaines

DURÉE

7 heures sur 1 jour

TARIF NET DE TVA

Inter : 280 €

Intra : nous consulter

EFFECTIF

Minimum : 6

Maximum : 12

LIEU DE FORMATION

Paris

Rosny-sous-bois

Pontault-Combault

CONTACT

01.75.85.15.14

service-client@arcanes-
formation.com

INDICATEURS DE PERFORMANCE 2024

Taux de Réussite : 100%

Taux de Rupture : 0%

Taux de recommandation :
100%

PROGRAMME

Présenter son savoir faire

- Définir les qualificatifs liés au métier
- Savoir énoncer les spécificités
- Être en mesure de présenter son offre

Savoir évaluer sa proposition commerciale

- Déterminer les spécificités de son offre
- Définir sa concurrence directe pour se différencier
- Connaître les critères objectifs d'une évaluation

Développer une dynamique commerciale

- Créer l'adéquation attentes du client/spécificités de son offre
- Redéfinir son ciblage
- Identifier des pistes pour élargir ses moyens d'action

« Vendre efficace »

- Comprendre les mécanismes d'achat (attentes/motivations du client)
- Construire son argumentaire (conseiller/susciter l'envie)
- Personnaliser son contact par des formulations adaptées
- Traiter les objections avec pertinence
- Savoir conclure une vente

PUBLIC

Commerciaux, chargés de relation clients, toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise.

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience dans la vente.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques.
Exercices pratiques.
Jeux de rôles.
Travail individuel ou en sous-groupe.

Salle équipée d'un vidéoprojecteur, écran, paperboard.

ÉVALUATION

Test de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction en fin de formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateur expert en commercialisation et vente.

SUIVI ET VALIDATION

Feuille d'émargement.
Attestation de fin de formation.



01.75.85.15.14



contact@arcanes-
formation.com



www.arcanes-
formation.com