

COMMENT VENDRE MES PRODUITS OU MES SERVICES ?

V.2. 01/07/2022

Document réalisé par
ARCANES FORMATION

OBJECTIFS :

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

□ Créer des outils de communication et valoriser son identité de marque dans la stratégie commerciale

□ Mettre en œuvre une stratégie commerciale, choisir son ou (ses) circuit(s) de distribution, définir le juste prix et son coût de revient

□ Cibler les actions commerciales adaptées à ses clients afin de convaincre

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

Délais d'accès : 2 semaines

DURÉE

7 heures sur jours

9h15-12h45 / 13h30-17h

TARIF NET DE TVA

2 500 €

EFFECTIF

Minimum 1

Maximum 8

LIEU DE FORMATION

112 AVENUE DU GENERAL DE
GAULLE 93110 ROSNY-SOUS-
BOIS

CONTACT

EVA DIARRA:
06-27-70-28-41

INDICATEURS DE PERFORMANCE 2022

Taux de Réussite : 100%

Taux de Rupture : 0%

Taux de recommandation : 100%

PSH: Nous contacter pour une entrée personnalisée avec une fiche d'accompagnement

PROGRAMME

- Création d'outils de communication, carte de visite, plaquette commerciale
- Stratégie de l'entreprise : son positionnement, le prix de vente, calcul du coût de revient
- Prospection auprès du public cible
- Modalité de distribution d'un produit/ service
- Actions commerciales à mettre en place : promotion

PUBLIC

Tout public, Niveau Débutant / Intermédiaire

PRÉ-REQUIS

Français écrit et parlé

Formation pour débutant ou intermédiaire dans la vente de produits ou de services.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Affirmative:

La méthode affirmative permet aux stagiaires de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par nos formateurs pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Interrogative:

Permet aux Stagiaires de découvrir par eux-mêmes des contenus nouveaux. Le formateur transmet un savoir à travers des questions qui permettent aux participants de réfléchir et de trouver des réponses pertinentes.

Démonstrative:

Dans la méthode démonstrative, les stagiaires apprennent par la pratique. Elle se base sur des exercices. Le formateur « fait », « fait-faire » et « refait ».

Découverte:

Cette méthode suscite l'imagination des stagiaires pour les mener à de nouvelles découvertes. Elle utilise par exemple le brainstorming.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs Experts et Professionnels

SUIVI EVALUATION ET VALIDATION

Feuilles de présence émargées par les stagiaires

Exercices, cas pratiques, questions écrites

Attestations de formation et de présence délivrées en fin de formation.

Questionnaire de satisfaction stagiaire en fin de formation.



01.76.27.05.02



contact@arcanes-
formation.fr



www.arcanes-
formation.com

