



Déclaration d'activité n°11930773693

« LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE »

OBJECTIFS

Comprendre et maîtriser les étapes du processus de vente. Savoir dérouler un acte simple de vente de prestation de location.

PUBLIC VISE

Tout collaborateur responsable de démarches commerciales : au téléphone, au « comptoir », en face à face sur les chantiers...

APPRECIATION DE LA FORMATION : Un questionnaire permettra d'évaluer si la formation a répondu aux attentes des stagiaires.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Objectif et contenu de la formation
- Détails pratiques
- Tour de table

LES ETAPES DE LA VENTE

- Qu'est-ce que vendre ?
- Anatomie d'une vente

CONNAITRE SON CLIENT

- La préparation
- La présentation
- La découverte du client
- L'identification de ses besoins

CONVAINCRE SON CLIENT

- L'argumentation
- Le traitement des objections
- La maîtrise du processus commercial

CONCLURE LA VENTE

- La conclusion
- Le suivi

ETUDES DE CAS

- Jour 1 : cas hors contexte « métier » pour se concentrer sur la démarche de vente
- Jour 2 : cas personnalisé aux métiers des adhérents du DLR

METHODE PEDAGOGIQUE

Exposés théoriques, apports méthodologiques, mises en situation et jeux de négociation, débriefings partagés, échanges ...

FORMATEUR

- Jean GROSSER, dirigeant-fondateur du cabinet ACTE 8 – développement commercial, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel aux dirigeants de PMI et la formation de leurs équipes au développement commercial.

DUREE DE LA FORMATION : 14h00 (2 x 7h00) de 9h30 à 17h30

Groupe minimum de participants de 4 à 8 personnes.

PRIX (*réduction de 5% pour le 2^{ème} stagiaire d'une même entreprise inscrit sur la même session*)

- Adhérents DLR, ACIM, SPMDG, UFL : 900,00 € HT
- Non adhérents : 1 100,00 € HT

DATES DES SESSIONS PROGRAMMEES - Noisy Le Grand

- mardi 4 & mercredi 5 mai 2021
- mardi 16 & mercredi 17 novembre 2021

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

*Pour information, FNE Formation est reconduit jusqu'au 31/05/2021
(prise en charge de 70 à 100% des coûts de formation pour les personnels en activité partielle).*

***Une formation sur-mesure pour votre profession à partir
d'une analyse détaillée des pratiques***

*Renseignements & inscriptions
Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - l.tevi@dlr.fr*



BULLETIN D'INSCRIPTION

« LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE »

Entreprise (à facturer) : _____

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Tél : _____ email (stagiaire) : _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
mardi 4 & mercredi 5 mai 2021	NOISY LE GRAND	- -	- -
mardi 16 & mercredi 17 novembre 2021	NOISY LE GRAND	- -	- -

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

Coût de la formation (2 jours) : (déjeuner compris, hors frais d'hébergement)

Adhérents DLR, ACIM, SPMDG, UFL :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 080,00 € TTC** (900,00 € HT)

A partir du 2^{ème} stagiaire de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 026,00 € TTC** (855,00 € HT)

Non adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : **1 320,00 € TTC** (1 100,00 € HT)

A partir du 2^{ème} stagiaire de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : soit **1 254,00 € TTC** (1 045,00 € HT)

Ci-joint, un chèque de _____ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de cette session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

Empêchement d'un participant :

Un stagiaire s'inscrit pour les 2 jours, la formation ne pouvant se fractionner.

Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation).

Cachet de l'entreprise et signature