

# PROGRAMME DE FORMATION

IDENTIFICATION	VENDRE VOTRE OFFRE
<b>OBJECTIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les enjeux de la stratégie des ventes.</li> <li>Maitriser les techniques de vente, de négociation.</li> <li>Gagner en efficacité par des entretiens de vente structurés (clients, fournisseurs).</li> <li>Savoir se mettre en situation concrète.</li> </ul>
<b>Public</b>	Chef d'entreprise, conjoint et collaborateur, demandeur d'emploi et salarié
<b>Nombre de places</b>	4 personnes minimum – 12 places
<b>Prérequis</b>	Avoir un projet de création, reprise ou développement d'entreprise.
<b>Modalités de formation et d'accès</b>	Formation en présentiel - Entretien individuel et Bulletin d'inscription
<b>Délai d'accès</b>	3 semaines avant la formation selon financeur
<b>Durée</b>	<b>14h00</b> (9h-12h30/13h30-17h)
<b>Tarif</b>	<b>420€</b> Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut
<b>CONTENU</b>	<p><b>Jour 1 Matin : Comprendre les enjeux de la stratégie des ventes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rappel des fondamentaux de la communication</li> <li>Démarche et préparation à effectuer avant une vente</li> <li>Identifier une caractéristique propre à la communication</li> <li>Diagnostic de votre cible : typologie</li> <li>Comment se présenter de façon claire et percutante</li> <li>Créer un climat de confiance dès la prise de contact prospect</li> <li>Valoriser ses atouts, les connaître, le démontrer</li> <li>Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte (écrit, oral, salon, chantier, prospection téléphonique...)</li> </ul> <p><b>Après-midi : Maitriser les techniques de vente, de négociation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Règle des « 20 premières secondes »</li> <li>Ecoute active avec ses interlocuteurs</li> <li>Réaliser la découverte client avec un questionnement utilisant les différentes formes de questions adaptées à la situation de communication</li> <li>Technique de SPID : Situation – Problème – Implication – Désire</li> <li>Analyser les motivations d'achat clients lors d'un entretien par SONCAS</li> <li>Argumentaire adapté à son offre et aux besoins du consommateur, ne pas « sur vendre »</li> <li>Méthode CAB : Caractéristiques – Avantage – Bénéfices</li> <li>Reformuler les éléments clés de l'entretien</li> <li>Effectuer une proposition adaptée à son interlocuteur, présentation du prix</li> <li>Savoir conclure un entretien de vente, prise de congés</li> </ul> <p><b>Jour 2 Matin : Gagner en efficacité par des entretiens de ventes structurés (clients, fournisseur)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Augmenter son taux de concrétisation de ses devis</li> <li>Comprendre les intérêts de chaque partie</li> <li>Les entretiens téléphoniques : atout majeur de la négociation commerciale</li> <li>Prouver votre efficacité par votre stratégie numérique</li> </ul> <p><b>Après-midi : Savoir se mettre en situation concrète</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Simulations de vente en tant qu'artisan et client</li> <li>Amélioration des situations par une observation attentive</li> </ul>
<b>Nom du formateur référent</b>	Christophe ORTIZ – Développeur d'affaires – Relation client
<b>Moyens pédagogiques</b>	<p><u>Moyens matériels</u> : salle de cours, vidéo projecteur, TBI, PC.</p> <p><u>Moyens pédagogiques</u> : Alternance de cours théorique et d'ateliers pratiques : étude de cas, QCM, vidéo. Chaque stagiaire recevra un support papier ou numérique reprenant tous les thèmes abordés.</p>
<b>Évaluation et validation</b>	Questionnaire d'évaluation et évaluation des acquis à l'issue de la formation Questionnaire de satisfaction
<b>Attestation de fin de formation et de présence</b>	Remises en fin de formation.
<b>Lieu</b>	Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Ariège, 2 Rue Jean Moulin, 09000 Foix.
<b>Accessibilité</b>	La Chambre de Métiers et de l'Artisanat accueille les personnes en situation de handicap. Référént Handicap : Patrick ATTARD 05 34 09 88 14 / <a href="mailto:p.attard@cma-ariège.fr">p.attard@cma-ariège.fr</a>
<b>Contact</b>	Service formation Tel : 05.34.09.88.04 - <a href="mailto:formationcontinue@cma-ariège.fr">formationcontinue@cma-ariège.fr</a>

CMA-FC-FP-VENDRE-SON-OFFRE-VI-08/08/2023