

MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Gagnez en efficacité pour mieux vendre



OCCITANIE



PRÉSENTIEL

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

DURÉE

2 jours (14 heures)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site web (QR code au verso)

LIEU

Retrouvez les informations d'accès, de transport et de restauration sur notre site web (QR code)

TARIF **420€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de formation sous réserve :

- D'un entretien de positionnement
- Des effectifs minimum et maximum pouvant être accueillis

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux besoins des personnes en situation de handicap : conditions d'accueil, accès et coordonnées du référent handicap sur notre site web (QR code)

Objectifs

- **IDENTIFIER** les enjeux de la stratégie des ventes
- **MAÎTRISER** les techniques de vente, de négociation
- **GAGNER** en efficacité par des entretiens de vente structurés

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à votre demande de formation et à votre situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert du domaine, spécialiste de l'artisanat et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours sur-mesure pour développer vos compétences et concrétiser vos projets



Programme

• Identifier les enjeux de la stratégie des ventes

- Rappel des fondamentaux de la communication
- Le système sensoriel de votre interlocuteur
- Diagnostic de votre typologie de client
- Les motivations d'achat client
- Comment vous présenter de façon claire et percutante
- Valoriser vos atouts, les connaître, les démontrer
- Démarche et préparation à effectuer avant une vente
- Réaliser une présentation flash adaptable en fonction du contexte

• Maîtriser les techniques de vente, de négociation

- Règle des « 20 premières secondes »
- Climat de confiance dès la prise de contact prospect
- Écoute active avec vos interlocuteurs

- Découverte client par le questionnement
- Techniques et méthodes
- Argumentaire adapté à votre offre et aux besoins identifiés
- Reformulation des éléments clés de l'entretien
- Proposition de l'offre adaptée et présentation du prix
- Conclusion de l'entretien de vente, prise de congé

• Gagner en efficacité

- Augmentation du taux de concrétisation de vos devis
- Prospection, entretien et relance téléphonique
- Plan de relance commercial

• Se mettre en situation concrète

- Simulations de vente et d'achat
- Adaptation de l'argumentaire et de la posture

➤ Modalités pédagogiques

- Formation en présentiel
- Groupe de 12 personnes en moyenne
- Alternance d'apports théoriques et de mises en pratique

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Cas pratique** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/porteurs-de-projet/formation-continue



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr