

FORMATION TECHNIQUES DE VENTE



Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, la maîtrise des techniques de vente est un levier pour convaincre, négocier et fidéliser durablement ses clients.

Une formation pour

- développer une relation client durable
- structurer un argumentaire de vente
- gérer les objections avec assurance
- renforcer les compétences commerciales de vos équipes

Public

Aucun prérequis technique nécessaire

- Responsable d'équipe
- Chargés de clientèle
- Commerciaux
- Solopreneur

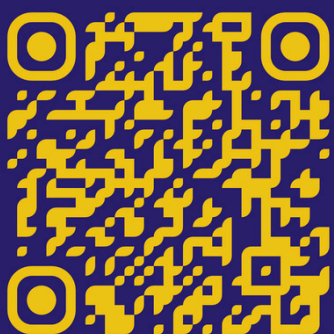
Des référents handicap sont à votre écoute pour vous accompagner et adapter votre parcours selon vos besoins.



Formation en présentiel & distanciel



Hauts de France
(en intra ou inter-entreprise)



TECHNIQUES DE VENTE

Animé par Jonathan FARAGGI
Entreprise Joformtech



Formateur disposant d'une solide expérience terrain et qui maîtrise des enjeux liés au développement commercial, à la relation client et à la performance des équipes de vente.



Ordinateur requis



7 heures



Attestation formation



Session sur demande



Objectifs pédagogiques

Comprendre les fondamentaux des techniques de vente modernes

- Les étapes clés du processus de vente
- Les leviers d'influence et de persuasion

Développer des compétences pratiques pour convaincre et conclure

- Structuration d'un argumentaire efficace
- Techniques de conclusion adaptées aux profils clients

Maîtriser la gestion des objections

- Identifier les freins à l'achat
- Répondre avec méthode et assurance

Renforcer la fidélisation client

- Posture commerciale et écoute active
- Communication efficace et relation durable

Evaluation de fin de formation

Au cours de la formation, différentes modalités d'évaluation sont mises en place afin de mesurer votre progression. Celles-ci peuvent prendre la forme de questions orales, de quiz, de mises en situation professionnelles, d'études de cas ou encore de travaux pratiques, afin de vous rapprocher au plus près des réalités du terrain. Un questionnaire de positionnement est proposé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution de vos compétences et les acquis développés tout au long de votre parcours.

À L'ISSUE DE LA FORMATION, LES PARTICIPANTS SAURONT STRUCTURER LEUR DÉMARCHE COMMERCIALE, CONVAINCRE AVEC MÉTHODE ET RENFORCER DURABLEMENT LA RELATION AVEC LEURS CLIENTS.

Tarifs sur demande - devis personnalisé selon vos besoins

CFA GM TRANSFORMATION - 14 rue de l'Europe à Lens

contact@gmtransformation.fr - 06 11 59 93 92