

Module de perfectionnement **Les techniques de vente**

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce module vise à préparer les personnes à la relation de vente de produits ou services.

L'objectif de ce module est **d'être capable de mettre en œuvre les techniques de vente adaptées à la situation.**

LE DEROULEMENT DE LA FORMATION

Ce module est conduit sur 3 jours (21 heures en Centre de formation).

Date modulaire : Nous contacter.

Le programme :

- La préparation de la vente
- La prise de contact
- Adapter sa communication
- La découverte des besoins
- Argumenter et répondre aux objections
- Conclure la vente

MODALITÉS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Support et Matériels utilisés : Salle de cours, tableau numérique, vidéos.
- Méthode pédagogique : les méthodes actives s'appuient sur l'expérience des apprenants, l'interactivité des échanges, les apports théoriques et les mises en situation.
- Intervenant : *Philippe SOREAU*

SUIVI ET ÉVALUATION

- Validation écrite sur cas pratique et mise en situation

CONDITIONS D'ACCES

- Etre âgé de 18 ans à la date d'entrée en formation.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Taille du Groupe : 5 à 10 personnes
- Type de public : salarié, demandeur d'emploi, personnes en reconversion professionnelle.
- Connaissances requises :

STATUT EN FORMATION

- Compte personnel de formation
- Financement Personnel
- Salarié en emploi
- Demandeur d'emploi

COÛTS DE LA FORMATION

- Devis sur demande

