



Parcours vente et relation client

VENTE ET RELATION CLIENT

PARCOURS VENTE ET RELATION CLIENT

Objectifs

- Maîtriser les techniques de vente
- Réussir sa prospection téléphonique
- Mener une négociation commerciale

Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

Programme

- Acquérir une méthode de vente efficace pour être rapidement opérationnel
- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- Développer son efficacité dans l'argumentation, le questionnement, la réponse aux objections et la conclusion

- Mettre en place une dynamique de prospection efficace
- Maîtriser les méthodes de base de qualification de prospects
- Convaincre le prospect en développant les techniques adaptées
- Finaliser la prospection téléphonique

- Prendre conscience de l'importance de l'approche commerciale.
- Mettre en avant l'importance du comportemental commercial
- Travailler l'écoute active du client pour être en phase avec lui
- Chercher à convaincre le client en identifiant et valorisant les points de convergence
- Valoriser les services de son entreprise
- S'approprier les techniques spécifiques de réponse à l'objection

CCE Mener une négociation commerciale – Etude de Cas (Option)

DURÉE & DATES

9 jours soit **63 heures**



Dates nous consulter

COÛT

3330 € nets de taxes / pers.

CERTIFICATION / OPTION

CCE – Mener une négociation commerciale – Code CPF 205782

(Tarif et modalités nous consulter)

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

[BESOINS D'INFOS](#)



LES AUTRES FORMATIONS : VENTE ET RELATION CLIENT

DANS LE MEME DOMAINE

[ACCUEIL](#)