

INTITULE DE LA FORMATION	<b>Maîtriser les techniques de vente</b>							
DOMAINE	<b>Fonction commerciale</b>							
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE LA FORMATION	PUBLIC	PRÉREQUIS	Modalités et délais d'accès					
<ul style="list-style-type: none"> <li>Démystifier le métier de vendeur et son « profil type »</li> <li>Appréhender les différentes formes de vente</li> <li>Conduire un entretien de vente</li> </ul>	Toute personne amenée à exercer une activité commerciale sédentaire ou non sédentaire	Aucun	Accès : Sous heures Selon financement 48					
<b>CONTENU et COMPETENCES PROFESSIONNELLES VISEES</b>								
Le métier de vendeur <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des professions et des missions du vendeur</li> <li>Les différentes structures de force de vente</li> </ul> Le vendeur <ul style="list-style-type: none"> <li>Profil et qualités nécessaires</li> <li>Présentation et personnalité</li> </ul> Le client <ul style="list-style-type: none"> <li>Motivations et mobiles d'achat</li> <li>Freins à la consommation</li> <li>Comportements des nouveaux consommateurs</li> <li>Les différents types de clients</li> </ul> La vente <ul style="list-style-type: none"> <li>Schéma idéal d'une vente</li> <li>L'accueil et la découverte du client</li> <li>Présentation et argumentation</li> <li>Réponses aux objections</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les ventes additionnelles</li> <li>La prise de congé</li> </ul> Les réclamations La vente et le téléphone <ul style="list-style-type: none"> <li>Accueil téléphonique</li> <li>Prospection téléphonique</li> <li>Vente par téléphone</li> </ul> L'organisation du vendeur <ul style="list-style-type: none"> <li>Outils d'aide à la vente</li> <li>Suivi de l'activité</li> </ul>							
Cette formation apporte, en complément des aspects théoriques, la pratique de la vente par le biais de simulations (caméscopes, etc..).								
MODALITES PÉDAGOGIQUES	<b>MODALITES D'EVALUATION</b>							
Cours, travaux individuels, travaux pratiques, évaluation	<b>Mise en situation - QCM</b> <b>Attestation de formation</b>							
DURÉE	DATES	<b>LIEU DE LA FORMATION</b>						
<b>14 heures</b>	Nous consulter	<b>Centre de formation Beauséjour</b> 33190 Gironde-sur-Dropt Ou <b>En entreprise</b>						
CONTACTS	<b>FINANCEMENT</b>							
Centre de formation BEAUSEJOUR - <b>05 56 71 10 01</b> <a href="http://www.cfpbeausejour.fr">www.cfpbeausejour.fr</a> <b>Responsable de l'action : Nathalie BIREAUD</b>	<b>Prix : 26 €/heure stagiaire en centre</b> <b>Parcours complet : 364 €</b> <b>Financement</b> : formation éligible au financement selon statut							
INTERVENANT(S)	<b>PASSERELLES ET DEBOUCHES POSSIBLES</b>							
Equipe pédagogique du centre Intervenants professionnels, consultants	Non concerné							
<b>CONDITIONS D'ACCUEIL</b>								
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation								

