

INTITULE DE LA FORMATION		<b>Maîtriser les techniques de vente</b>	
DOMAINE		<b>Fonction commerciale</b>	
OBJECTIFS DE LA FORMATION		PUBLIC	PREREQUIS
<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	
CONTENU ET DEROULEMENT			
<p>Le métier de vendeur</p> <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> <p>Le vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Profil et qualités nécessaires</li> <li>Présentation et personnalité</li> </ul> <p>Le client</p> <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> <p>La vente</p> <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> <p>Les réclamations</p> <p>La vente et le téléphone</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accueil téléphonique</li> <li>Prospection téléphonique</li> <li>Vente par téléphone</li> </ul> <p>L'organisation du vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Outils d'aide à la vente</li> <li>Suivi de l'activité</li> </ul> <p>Cette formation apporte, en complément des aspects théoriques, la pratique de la vente par le biais de simulations (caméscopes, etc.).</p>	
METHODES PEDAGOGIQUES			
Cours, travaux individuels, travaux pratiques, évaluation			
DUREE	PERIODES	LIEU DE LA FORMATION	
<b>14 heures</b>	Nous consulter	Centre de formation Beauséjour 33190 Gironde-sur-Dropt	
CONTACTS		FINANCEMENT et STATUTS	
Centre de formation BEAUSEJOUR <b>05 56 71 10 01</b>		Financement selon statut, nous consulter	
CONDITIONS D'ACCUEIL			
Restauration et hébergement possibles au Centre de Formation			