

Atlantic Académie Module 1

Valoriser sa démarche de vente, présenter son devis et défendre son prix

CEL 7-00

Formation intégrée
au parcours
Atlantic Académie

VOTRE BÉNÉFICE

Réussissez un acte de vente structuré et professionnel, centré sur le client et ses attentes



Public concerné

Toutes les personnes qui effectuent de la vente de produits techniques vers le consommateur et qui souhaitent acquérir de nouvelles techniques



Pré-requis

Aucun pré-requis



Parcours conseillé

CEL 7-00 > CEL 7-03



Nombre de participants

6 à 9 maximum par session



Durée

2 jours, soit 14 heures



Tarif par stagiaire

520€ HT, soit 624€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs choisis pour leurs compétences spécifiques et leur aptitude pédagogique qui, outre une bonne maîtrise des techniques de vente, ont l'expérience au quotidien des questions de la filière professionnelle



Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis sous forme de QCM individuel / Attestation de formation

Les de cette formation

- Cas pratiques simulés dans un univers proche de celui d'un consommateur
- Débriefing systématique des entretiens de vente
- Formation de vente, adaptée aux artisans, qui privilégie l'entraînement
- Accompagnement post formation via du digital learning



OBJECTIFS



À l'issue de cette formation, les stagiaires sont capables de :

- **adopter une démarche de vente** structurée
- **prendre la direction** de l'entretien de vente
- **découvrir les besoins et motivations** d'un client
- **présenter** leur offre commerciale
- **bâtir un argumentaire** nourri
- **lever les résistances** à l'achat et **faire s'engager** le client

PROGRAMME

JOUR 1

- Se différencier dans sa nouvelle posture commerciale
- Préparer son entretien de vente
- Prendre la direction de l'entretien de vente
- Découvrir les besoins et motivations du client
 - Questionner son client
 - Identifier ses motivations
- S'appuyer sur un outil d'aide à la vente pour s'assurer d'une démarche structurée

JOUR 2

- Réveil pédagogique
- Préparer son offre commerciale et son argumentaire
- Traiter les objections
- Présenter efficacement une offre personnalisée
- Engager le client

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exercices pratiques

- Études de cas pratiques sur le chauffage électrique
- Simulation d'entretiens de vente
- Tablettes mises à disposition contenant l'application de la démarche de vente pour s'entraîner à respecter la structuration des étapes de vente

Apports théoriques

- Module mixte mêlant formation présentielle et modules digitaux
- Supports de formation remis aux stagiaires et fiches de synthèse pour pouvoir réviser avant d'entrer chez son client



Pour plus d'informations : ☎ 04 72 10 27 69 www.atlantic-formations.fr