

## VENDRE – Les fondamentaux de la vente Durée : 3 jours soit 21 heures

*Compétences professionnelles visées :  
Acquérir les techniques et attitudes pour convaincre nos prospects et  
augmenter nos ventes*

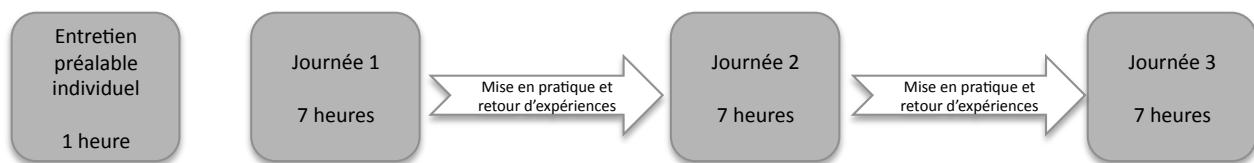
### Objectifs

---

- Adopter les attitudes favorables en vente et maîtriser nos tendances naturelles
- S'entraîner sur des cas concrets à chaque étape du processus de vente
- Favoriser la mise en pratique de concepts et méthodes simples par l'entraînement et la répétition
- Echanger avec d'autres vendeurs

### Etapes du parcours de formation

---



### Programme journalier

---

#### JOUR 1

- Les qualités du vendeur
- Le ciblage stratégique – La gestion des priorités
- La prospection téléphonique – Les 5 règles de la persuasion
- L'utilisation des réseaux sociaux
- Elevator pitch – L'art de convaincre

#### JOUR 2

- Le premier rendez vous
- Se présenter en expert et susciter l'intérêt
- La phase de découverte
- Présenter notre offre « Pitcher est un art »

#### JOUR 3

- Faire face aux objections
- Les règles d'or de la négociation
- Le closing pour inciter au passage à l'acte – la signature
- Synthèse globale individuelle

## VENDRE – Les fondamentaux de la vente

### Durée : 3 jours soit 21 heures

#### Méthodologie (80% de mises en situation – 20% de théorie)

---

- Présentation de la situation par le consultant
- Mises en situation - exercices
- Feedbacks par le consultant (3 points forts – 1 point de vigilance)
- Concepts par le consultant
- Enseignements et décisions individuelles notées sur le Plan d'Engagements Individuels

#### Supports pédagogiques

---

- Plan d'Engagements Individuels remis en début de formation
- Envoi par mail du support d'animation de chaque journée (pdf)
- Cartes de mémorisation
- Recommandations de lectures

#### Conditions

---

- Public concerné : Vendeurs débutants et confirmés
- Pré requis : être en position de vendre
- Adaptation aux attentes individuelles : Un entretien téléphonique individuel d'une heure avec le consultant pour évaluer les attentes et comprendre l'environnement afin de garantir implication et résultats.
- Méthode d'évaluation des acquis : chaque début de journée est consacré à la présentation individuelle (3 min) d'une situation de vente vécue afin de valider la mise en œuvre des enseignements.
- Fiche d'évaluation de satisfaction complétée à l'issue de chaque journée par les participants
- Fiche de présence à la demi-journée
- Attestation de participation à la formation remise en fin de formation
- Convocation précisant les dates, les horaires et le lieu envoyée 10 jours avant la formation