

MAN11 - LA FORCE DE VENTE

Objectifs de la formation



- 🔗 Rappeler les principes de base de la vente
- 🔗 Connaître les différentes étapes d'une vente
- 🔗 Savoir utiliser la méthode appropriée
- 🔗 Proposer une vente additionnelle
- 🔗 Augmenter son chiffre d'affaires et son panier moyen
- 🔗 Faire de la vente additionnelle une valeur ajoutée pour l'entreprise
- 🔗 Fidéliser son portefeuille client



MAN11 - LA FORCE DE VENTE

Durée : 14 heures - 9h00-12h00/13h00-17h00



Programme

Accueil

- Accueil et présentation
- Evaluation théorique et pratique
- Positionnement et attentes des stagiaires

Contenu

- Déroulé de la formation sur votre droite

Conclusion

- Débriefing, critiques et auto critiques constructives
- Évaluation de fin de formation
- Remise des certificats de réalisation

1. Généralités

- Définitions et notions
- Evolution des modes de consommation
- Pouvoir d'achat
- Profil client

2. Les outils et méthodes

- CAP
- SONCAS
- AIDA
- Les 4x20
- Les différents types de motivation
- ...

3. Rappel des étapes de la vente

- Accueil client
- Recherche des besoins
- Argumentation
- Réponses aux objections
- Conclure la vente
- La prise de congé

4. Préparer la vente additionnelle

- Enjeux, avantages et pièges à éviter
- Adopter le réflexe des ventes additionnelles
- Les moyens à mobiliser
- La méthodologie de mise en œuvre

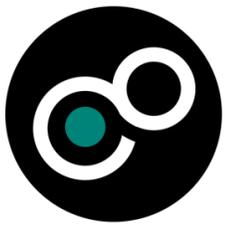
5. Fidélisation et service client

- Approche : comment fidéliser ?
- Communication et expérience client
- Qualité des produits et services
- La différenciation
- Les mesures de satisfaction

6. Cas pratique

- Construction d'un argumentaire
- Mise en situation
- Analyses et débats
- Mesures correctives

SHAREMAN propose un éventail de modules de formation
 qui optimisera la productivité des structures
 tout en augmentant l'adhésion et l'implication des salarié(e)s



Domaine	Management
Thématique	Force de vente
Formacode	34561
Modalité	Présentielle
Durée	14 heures soit 2 jours
Type de formation	Intra-entreprises / Mini 1 – Maxi 12
Public cible	Tout public
Lieu	Site client
Modalités d'accès	Inscription sous 72h
Prérequis	Aucun
Tarif	Consulter la grille tarifaire sur www.shareman.fr ou sur demande

**MODALITÉS
 TECHNIQUES
 PÉDAGOGIQUES
 & D'ENCADREMENT**



- **Modalités techniques** : supports pédagogiques, ordinateur et vidéoprojecteur, visuels, paperboard. Un livret synthétique de la formation et des documents annexes seront remis aux stagiaires.
- **Modalités pédagogiques** : Pédagogie démonstrative avec travaux pratiques
- **Modalités d'encadrement** : Le formateur enseigne les fondamentaux théoriques, accompagne le travail individuel et en groupe, vérifie la compréhension et procède aux ajustements en cours de formation.

**MODALITÉS
 D'ÉVOLUTION
 D'ATTEINTE DES
 OBJECTIFS DE LA
 FORMATION**



En début de formation, un QCM détermine le niveau de connaissance des stagiaires. Tout au long de la formation, le formateur accompagne individuellement les stagiaires. Il s'assure de la bonne compréhension et de la satisfaction des attentes en début de formation. En fin de formation un débriefing permet de faire le point sur le travail réalisé. Un QCM permet également de valider les acquis en fin de formation

**MOYENS PERMETTANT
 LE SUIVI, L'ÉVALUATION
 DES RÉSULTATS &
 L'APPRÉCIATION
 DES STAGIAIRES**



Feuille d'émargement par demi-journée signée des stagiaires et du formateur. Certificat de réalisation et d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation. Évaluation de fin de formation remplie par le stagiaire.