

FORMATION LES PHASES DU PLAN DE VENTE

MODALITES

Nombre de personnes : de 1 à 10 personnes

Durée : 4 jours/32 heures

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Connaitre les phases importantes lors d'un rendez-vous commercial.

PROGRAMME

Développer ses compétences :

- Suivre une méthode de vente
- Les différentes phases de la découverte client
- S'adapter à son interlocuteur
- Savoir présenter son produit
- Présenter un prix
- Répondre aux différentes objections
- Conforter une vente
- Un volet environnemental

MÉTHODES MOBILISÉES (MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES)

- Salle de cours virtuelle (Microsoft Teams, nécessitant un ordinateur ou tablette équipé de haut-parleurs et d'un micro, et une connexion internet),
- Salle de cours en présentiel
- La signature des présences se fera numériquement (nécessite une adresse mail).

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

Formation Action : QCM de compréhension rempli en fin de formation

Questionnaire de satisfaction.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Dirigeant, directeur commercial, chef des ventes, commerciaux.

SANCTIONS VISÉES

Attestation de formation.

NATURE DE LA FORMATION

Actions de formation

QUALIFICATIONS DES INTERVENANTS

Formateur ayant une expérience significative dans le monde de la formation commerciale.

SPECIALITÉ

Commerce

DELAI D'ACCES

Formations réalisées à la demande : démarrage possible à s+2. après signature du devis et de la convention ainsi que le paiement d'un acompte.

Formations inter-centre : 1 démarrage par mois.

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est réalisée à distance. Modes de communication : visuelle et auditive.

Cette formation est réalisée en présentiel dans une salle.

TAUX SATISFACTION

- **98.67 % (année 2025)**

TAUX VALIDATION

- **100 % (année 2025)**