

Entrainer vos équipes à la vente

1 Les objectifs :

- Maitriser les étapes et les techniques de vente
- Adopter une communication efficace pour dynamiser vos équipes à la vente
- Maitriser les indicateurs commerciaux et savoir donner du feedback

2 Public concerné :

- Equipes de vente, conseillers de vente, commerciaux, managers juniors
- Toute personne exerçant une fonction dans le secteur de la vente

3 Le programme :

- **La vente**
 - Acquérir et maitriser les différentes étapes de la vente
 - Maitriser les différentes techniques de vente (B to B et B to C)
 - Etre capable d'argumenter et convaincre (CAP)
 - Savoir fidéliser et accroître la valeur client
- **Adopter une communication efficace**
 - Connaître son style de communication
 - Développer son écoute active
 - Adapter sa communication pour fédérer l'équipe
 - Valoriser son équipe
- **Comprendre et maitriser les indicateurs commerciaux**
 - Connaître et calculer les principaux indicateurs commerciaux
 - Encourager vos équipes à l'atteinte des objectifs
 - Savoir mener un entretien et donner du feedback
 - Accompagner la résolution de problèmes

4 Modalités pédagogiques

- Evaluation diagnostique en amont de la formation
- Alternance entre partie théorique et pratique autour de mises en situation de vente
- Questionnaires, tests avec autocorrection, brainstorming, partage expériences
- Pédagogie interactive et participative
- Remise d'un support théorique en fin de formation pour les stagiaires
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de participation à la formation
- Plans d'action et mise en place d'objectifs d'amélioration

5 Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

6 Durée et tarif

- 2 jours (soit 14 heures) en présentiel
- Possibilité distanciel (accès internet obligatoire), AFEST compatible
- Lieu d'interventions sur le territoire
- Inter et intra-entreprise
- 10 stagiaires maximum
- 1400€ HT