

Atlantic Académie Module 1

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

CEL 7-00



FORMATION MIXTE

VOTRE BÉNÉFICE

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



Public concerné

Toute personne effectuant de la vente de produits techniques vers le consommateur et souhaitant structurer sa démarche de vente



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
+ modules digitaux



Tarif par stagiaire

550€ HT, soit 660€ TTC



Moyens d'encadrement

Formateurs choisis pour leurs compétences et aptitudes pédagogiques avec une bonne maîtrise des techniques de vente / Possibilité de poser des questions à un formateur expert / Support technique Campus Atlantic



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, avec débriefing systématique des entretiens
- Formation de vente, adaptée aux artisans
- Des modules en ligne cours et disponibles 24h/24 sur ordinateur, tablette et mobile.
- Une plateforme pédagogique favorisant les échanges entre pairs et avec les experts.



OBJECTIFS



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

- **structurer** leur démarche de vente
- **prendre la direction** de l'entretien de vente
- **identifier** les motivations d'un client
- **détailler** les prestations de leur offre commerciale
- **argumenter** sur les bénéfices de leur offre
- **lever les résistances** à l'achat

PROGRAMME

JOUR 1

- Préparer son entretien de vente
- Prendre la direction de l'entretien de vente
- Présenter son entreprise
- 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
- Entraînement à la réalisation d'entretien de vente

MODULES DIGITAUX

- S'entraîner avec des simulateurs de vente
- Exemples en vidéo d'entretiens de vente : les points d'attention et les bonnes pratiques à adopter
- Piqûres de rappel

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
- Activités interactives digitales (quiz, mises en situation, piqûres de rappel...)

Apports théoriques

- Supports de formation remis aux stagiaires et fiches de synthèse pour pouvoir réviser avant d'entrer chez son client
- Vidéos tutoriel : mises en situation entretien de vente
- Accès au Campus Atlantic



Pour plus d'informations : ☎ 04 72 10 27 69 • www.atlantic-pros.fr > FORMATION

atlantic

CESC, organisme de formation déclaré sous le n°84 69 17827 69
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat