



SE FAIRE CONNAITRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE – COMMERCIAL



COMMENT VENDRE MES PRODUITS ET SERVICES

OBJECTIFS

- Distinguer les rôles du technico-commercial
- Identifier les bases de la relation client
- Produire une offre commerciale percutante
- Pratiquer les outils de négociation commerciale

PRÉREQUIS

Sans prérequis

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale
Conjoint collaborateur
Associé
Salié

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

DURÉE

3 jours : 21 heures

INTERVENANT

Formateur Consultant spécialisé Marketing Vente et expert de la dynamisation commerciale des entreprises artisanales.

VALIDATION

Attestation de formation

Vous voulez être compétitif, développer votre clientèle, augmenter votre chiffre d'affaires ?

Fort de votre maîtrise technique et de la connaissance de vos produits et prestations, vous êtes parfois à court d'arguments pour conclure une vente ?

Amener un prospect à devenir acheteur, fidéliser un client et lui donner envie d'acheter plus, est une question de méthode et de rigueur.

Cette formation vous permet d'acquérir les outils et la méthode pour vendre efficacement.

CONTACTS

GESTIONNAIRES DE FORMATION

Colmar : gestionfcc@cm-alsace.fr 03 89 20 84 65

REFERENTS HANDICAP

Alsace :
Véronique LITTEL vlittel@cm-alsace.fr 03 88 19 79 17

ÉQUIPEMENT TECHNIQUE

Salles de formation dédiées : vidéoprojecteur, accès internet haut débit, parc informatique, salle de pause

LIEUX ET DATES

Formation proposée à Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.
Pour connaître les dates, consulter la programmation sur :

- notre site internet : <https://www.cm-alsace.fr/former-et-se-former/formations-courtes>

Fréquence de la formation : 2 sessions programmées en 2024

TARIF

630 € net de taxes

Se renseigner auprès de nos gestionnaires de formation pour obtenir un devis et connaître les possibilités de prise en charge.

Taux de satisfaction

88%



PROGRAMME

JOUR 1

1. Préparer les outils pour développer les compétences commerciales d'une entreprise artisanale :

- la différence entre le Technicien et le Vendeur : définir le métier de technico-commercial (sédentaire ou itinérant) de son entreprise
- lister les points forts de son entreprise et de son offre
- choisir sa politique commerciale entre les différentes formes de négociation
- définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs de son entreprise et de son vendeur

2. Prise de contact :

- prendre conscience de son image
- optimiser les 3 modes de langage pour inspirer confiance
- pratiquer l'écoute active pour un bon échange commercial

JOUR 2

3. Découverte du client et de ses besoins :

- maîtriser les approches pour mieux cerner le client, ses besoins, ses motivations et ses contraintes
- construire sa propre boîte à outils de découverte en personnalisant les méthodes

4. Argumentation de l'offre ou justification du devis :

- prévoir des arguments avec ses avantages concurrentiels pour se démarquer
- construire sa boîte à outils en personnalisant les arguments pour convaincre

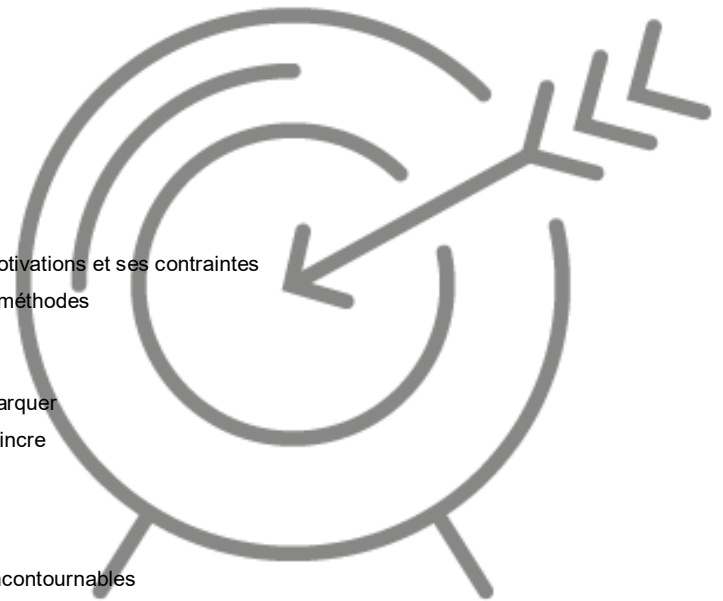
JOUR 3

5. Traitement des objections standards et l'objection prix :

- construire sa boîte à outils en préparant ses réponses selon 4 étapes incontournables
- travailler son approche et les réponses possibles face à l'objection prix

6. Conclusion et consolidation de la relation :

- assurer le suivi et s'assurer de la satisfaction de son client



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Pédagogie active et interactive - Personnalisation des outils de négociation au contexte des entreprises des participants

Exposés - Exercices pratiques - Jeux de rôles et mises en situations filmées et débriefées - Travaux de groupe - Travail personnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation formative tout au long de la formation : Mises en situation - Objectifs à réaliser lors des intersessions

Évaluation sommative en fin de formation : construction d'une boîte à outils adaptée au contexte de l'entreprise de chaque stagiaire

[Conditions générales de vente](#)

