

Programme de formation : Vente

1. Intitulé de la formation

Vente

Développez vos compétences commerciales pour maximiser vos résultats et optimiser votre approche client.

2. Public et prérequis

Public concerné : Toute personne souhaitant améliorer ses compétences en techniques de vente, que ce soit dans le cadre d'une montée en compétence, d'un maintien des acquis ou d'une reconversion professionnelle.

Prérequis : Aucun.

Un test de positionnement initial permettra d'adapter les exercices pratiques et les mises en situation en fonction du niveau de chaque participant. Cette adaptation portera uniquement sur la mise en pratique et l'approfondissement de certains modules si nécessaire, sans modifier les objectifs pédagogiques ni le contenu des modules.

3. Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :

- **Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la relation client.**
- **Analyser les besoins des clients pour proposer une offre adaptée.**
- **Utiliser efficacement les techniques de communication et de persuasion.**
- **Construire un argumentaire de vente structuré et gérer les objections.**
- **Optimiser le processus de vente pour augmenter le taux de conversion.**
- **Adopter une posture commerciale favorisant la confiance et la fidélisation.**
- **Exploiter les outils digitaux pour améliorer la prospection et la gestion des ventes.**
- **Négocier et conclure une vente de manière stratégique.**
- **Développer une stratégie de fidélisation et améliorer la satisfaction client.**
- **Adapter son discours commercial aux spécificités de différents secteurs d'activité.**

Coal Compétences – Votre partenaire formation

Organisme de formation engagé dans la qualité et conforme aux exigences Qualiopi.

✉ contact@coalcompetences.fr | ☎ 06 95 33 19 86

4. Contenu détaillé de la formation

Jour 1 : Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la relation client

- Comprendre la relation client et la psychologie de l'acheteur
- Identifier les étapes clés d'un cycle de vente
- Adapter son approche selon le profil du client
- **Bénéfice : Développer une relation de confiance dès le premier contact.**

Jour 2 : Analyser les besoins des clients pour proposer une offre adaptée

- Techniques d'écoute active et de questionnement
- Définition des attentes et proposition de valeur
- **Bénéfice : Offrir une solution personnalisée à chaque client.**

Jour 3 : Utiliser efficacement les techniques de communication et de persuasion

- Stratégies d'argumentation et de persuasion
- Développement de l'aisance à l'oral
- **Bénéfice : Gagner en impact et en efficacité dans son discours commercial.**

Jour 4 : Construire un argumentaire de vente structuré et gérer les objections

- Élaboration d'un pitch commercial percutant
- Techniques de gestion des objections
- **Bénéfice : Transformer les objections en opportunités.**

Jour 5 : Optimiser le processus de vente pour augmenter le taux de conversion

- Suivi et analyse des performances commerciales
- Techniques d'amélioration continue
- **Bénéfice : Maximiser ses chances de conclure une vente.**

Jour 6 : Adopter une posture commerciale favorisant la confiance et la fidélisation

- Développement des compétences relationnelles
- Stratégies de fidélisation client
- **Bénéfice : Établir une relation client durable et efficace.**

Coal Compétences – Votre partenaire formation

Organisme de formation engagé dans la qualité et conforme aux exigences Qualiopi.

✉ contact@coalcompetences.fr | ☎ 06 95 33 19 86

Jour 7 : Exploiter les outils digitaux pour améliorer la prospection et la gestion des ventes

- Utilisation des outils numériques pour optimiser la prospection
- Automatisation et gestion des leads
- **Bénéfice : Gagner du temps et améliorer l'efficacité commerciale.**

Jour 8 : Négocier et conclure une vente de manière stratégique

- Stratégies de négociation gagnant-gagnant
- Techniques de closing et engagement du client
- **Bénéfice : Augmenter son taux de transformation.**

Jour 9 : Développer une stratégie de fidélisation et améliorer la satisfaction client

- Outils et actions pour fidéliser les clients
- Suivi et gestion du service après-vente
- **Bénéfice : Transformer ses clients en ambassadeurs de sa marque.**

Jour 10 : Adapter son discours commercial aux spécificités de différents secteurs d'activité

- Études de cas et analyses sectorielles
- Stratégies commerciales adaptées aux différents marchés
- **Bénéfice : Personnaliser son approche en fonction des besoins spécifiques de chaque secteur.**

5. Durée et modalités d'organisation

- **Durée :** 70 heures (10 jours)
- **Modalités :** Formation en distanciel sur la plateforme Digiforma (visioconférence)
- **Horaires :** 09h30 - 17h30 (avec une pause déjeuner de 12h30 à 13h30)
- **Rythme :** La formation s'adapte aux besoins des participants via des mises en situation et exercices ciblés, sans modification de la durée des modules.

Coal Compétences – Votre partenaire formation

Organisme de formation engagé dans la qualité et conforme aux exigences Qualiopi.

✉ contact@coalcompetences.fr | ☎ 06 95 33 19 86

6. Moyens pédagogiques et techniques

- Supports numériques interactifs et fiches pratiques
- Exercices pratiques et mises en situation adaptées au secteur d'activité des participants
- Simulations de vente et jeux de rôle
- Accès à une plateforme de ressources en ligne

7. Modalités d'évaluation

- Test de positionnement au début et à la fin de la formation
- Quizz à la fin de chaque module
- Mises en situation évaluées par le formateur
- Questionnaire de satisfaction des participants
- **Validation de la formation** : Attestation de formation délivrée après évaluation complète du parcours.

8. Suivi post-formation et ressources complémentaires

Suite à l'enquête de satisfaction, des ressources supplémentaires pourront être mises à disposition sur l'espace entreprise Digiforma afin d'approfondir certains sujets.

9. Formateur qualifié

Le formateur est un professionnel expérimenté dans le domaine de la vente et de la relation client. Il adapte son approche pédagogique aux profils et attentes des participants, garantissant ainsi une formation interactive et efficace.

10. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Des adaptations spécifiques sont mises en place dès le premier contact afin d'assurer une accessibilité optimale à tous les participants.

11. Tarif

Le tarif de la formation est communiqué sur devis en fonction du nombre de participants et des besoins spécifiques de l'entreprise.

Coal Compétences – Votre partenaire formation

Organisme de formation engagé dans la qualité et conforme aux exigences Qualiopi.

✉ contact@coalcompetences.fr | ☎ 06 95 33 19 86