

Techniques fondamentales de la vente - FOAD 14h - 2 jours

PRÉ-REQUIS :Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation

[Action de formation] - (articles L.6313-1 et 6313-2 du Code du travail). distanciel (Art. D 6313-3-1 du Code du travail).

Objectifs :

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

- Maîtriser les étapes fondamentales d'un entretien de vente qu'il soit IRL(dans la vraie vie) ou à distance
- Maîtriser les techniques de reformulations pour adapter leur discours aux besoins spécifiques du client
- Traiter de manière efficace les objections et notamment celles liés à la concurrence
- Savoir valoriser une solution globale d'offre de services (crédit, garantie, SAV, etc)
- Assurer une conclusion réussie
- Connaître les techniques des meilleurs vendeurs pour vendre + et + vite de manière respectueuse et vertueuse

SAS IDEWAN au capital de 10500 €
51 Quai Lawton bâtiment G4
33300 Bordeaux
05 56 31 22 15

L'organisme de formation IDEWAN est enregistré sous le numéro 75331690033. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
V07012025AAINTRA

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations sont proposées en intra-entreprise et inter entreprise.

Les parcours de formation sont adaptables en fonction du type de handicap (nous prévenir 15 jours avant le début de la formation pour étudier la faisabilité)

En distanciel dans la mesure de ses possibilités, IDEWAN adaptera les supports et l'animation des formations en fonction des situations de handicap déclarées. Si IDEWAN n'est pas en mesure d'effectuer ces adaptations lui-même, il fera appel à ses partenaires spécialisés dans le handicap, vous pouvez trouver leurs coordonnées :

<https://www.agefiph.fr/annuaire>

<https://www.cnsa.fr/annuaire-des-mdph>

<https://www.fiphfp.fr>

<https://www.capemploi.info>

METHODES PEDAGOGIQUES

Identification des besoins pour chaque participant.te en amont de la formation: entretien téléphonique individuel avec le formateur ou échanges par e-mail

Apports théoriques et travaux pratiques

Séquences de progression basées sous forme de questionnaires et d'exercices individuels.

MOYENS PEDAGOGIQUES ET MATERIELS

Micro-ordinateur et mise en place de supports distanciels partagés en ligne de la salle de formation.

Ventilation équilibrée entre les exercices pratiques et la théorie.

Pour le déroulement parfait de la formation, prévoir un micro-ordinateur, un espace de travail calme et adéquat.

SAS IDEWAN au capital de 10500 €
51 Quai Lawton bâtiment G4
33300 Bordeaux
05 56 31 22 15

L'organisme de formation IDEWAN est enregistré sous le numéro 75331690033. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
V07012025AAINTRA

Contenu de la formation

1 Les étapes essentielles de l'entretien de vente

Les 5 phases clés d'un entretien de vente

Les prérequis nécessaires à maîtriser pour réussir chaque phase

Les stratégies efficaces des meilleurs professionnels à chaque étape

2 L'accueil client et le début de l'entretien

Les règles indispensables pour un accueil réussi

Comment impliquer le client pour interagir dans la relation

les écueils à éviter lors de l'ouverture d'entretien

3 La découverte client

Les techniques pour découvrir les attentes du client

et les motivations d'achat

L'écoute active et les méthodes de questionnement pour en savoir plus

les transitions nécessaires pour amorcer la conclusion

4 Vendre les produits et les services de l'entreprise

Les règles essentielles de l'argumentation efficiente ou comment entraîner l'envie d'acheter

Les erreurs préjudiciables à éviter lors de la démonstration

5 Vaincre les objections des clients

Que dissimule une objection ?

Les meilleures techniques pour contredire les objections

Comment déjouer les pièges des acheteurs professionnels ou clients difficiles

6 Conclure avec succès et prendre congé

Quand faut-il conclure ?

Les techniques remarquables pour conclure avec brio et remporter l'affaire

La prise de congé parfaite

7 Le déroulement possible des ventes actuelles (partie digitale, à distance)

Les éléments digitaux et leur formalisation dans les règles de l'art

Les spécificités de la vente en visio

Durée de la formation, horaires, participants, sanctions, suivi

14 heures au total soit

14 heures en en visio en ligne avec le formateur

1 formateur et 5 stagiaires au maximum

1 questionnaire de satisfaction à chaud est réalisée à la fin de la formation

1 questionnaire à froid sous 2 mois sera envoyé au bénéficiaire

Un questionnaire de validation des acquis sera mis en place en début de formation et en fin de formation afin de mesurer la progression pédagogique

1 certificat de réalisation sera remis en fin de formation indiquant l'atteinte des objectifs et le calendrier mis en place

→

Modalités et délais d'accès

SAS IDEWAN au capital de 10500 €
51 Quai Lawton bâtiment G4
33300 Bordeaux
05 56 31 22 15

L'organisme de formation IDEWAN est enregistré sous le numéro 75331690033. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
V07012025AAINTRA

- **1. Demande d'information** : Vous pouvez nous contacter par téléphone au 06 27 68 41 62 ou par email contact@idewan.com pour obtenir des informations supplémentaires sur la formation.

Assistance Technique et Pédagogique pour FOAD (formation à distance) :
p.dubord@idewan.com/ 06 27 68 41 62

Nous nous engageons à vous répondre dans un délai de 48 heures.

- **2. Envoi du programme de formation** : Nous vous enverrons le programme complet de la formation, qui comprend les prérequis, les objectifs, le contenu pédagogique, les moyens pédagogiques, techniques et humains, l'équipe pédagogique, les tarifs et les modalités financières, ainsi que les possibilités de financement.
 - **3. Entretien de positionnement gratuit** : Si vous souhaitez aller plus loin après avoir pris connaissance du programme, nous vous proposerons un entretien gratuit de 30 minutes pour évaluer votre projet. Cet entretien vous permettra de concevoir une formation personnalisée en tenant compte de vos attentes, préférences et contraintes.
 - **4. Devis et convention de formation** : Sur demande, nous pouvons vous envoyer un devis à transmettre à votre OPCO, employeur, Fonds d'Assurance Formation ou tout autre financeur externe. Une fois que vous nous aurez transmis votre bulletin d'inscription signé et que le devis aura été accepté en cas de financement externe, nous pourrons finaliser votre convention ou contrat de formation professionnelle, ce qui confirmera votre inscription définitive.
 - **5. Échanges administratifs** : Pour faciliter les échanges administratifs entre vous et nous, nous vous enverrons un bulletin d'inscription une fois que l'entretien aura été concluant pour les deux parties. Vous pourrez utiliser ce bulletin pour finaliser votre inscription.
- **Modalités d'accès**: l'inscription peut-être réalisée sous 48h par mail ou courrier. Délai d'accès: mise en place de la formation 12 jours après la signature de la convention.

FORMATEUR

Pascal Dubord est formateur depuis plusieurs années chez Idewan. Diplômé en Gestion des Entreprises et des Administrations, il possède une expérience significative dans les fonctions commerciales et les techniques de webmarketing. Actuellement dirigeant de l'entreprise depuis 15 ans, il met son expertise au service de la formation et de l'accompagnement des entreprises.

PRIX

Tarif : 2800 €HT pour 14h de formation à distance pour un groupe de 2 à 5 personnes intra (de la même société) 2800€ HT pour 14 heures de formation soit 3360€ TTC

SAS IDEWAN au capital de 10500 €
51 Quai Lawton bâtiment G4
33300 Bordeaux
05 56 31 22 15

L'organisme de formation IDEWAN est enregistré sous le numéro 75331690033. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
V07012025AAINTRA