

## Acquérir les fondamentaux de l'entretien de vente

Référence : FCODEV0014

Thématique : Me former au développement et à la vente

# FORMATION CONTINUE

Pas de formation au 1<sup>er</sup> Semestre 2022

### Objectifs

- Préparer vos entretiens de vente.
- Créer un climat propice au dialogue.
- Dérouler un entretien de vente efficace.

### Programme

- Connaissance des différents types de vente et de vendeur.
- Identification des enjeux de l'entretien de vente.
- Compréhension des fondamentaux de la relation client.
- Identification de la posture commerciale idéale.
- Appropriation des notions de besoins, attentes, motivations, freins à l'achat, cycle d'achat et maturité client.
- Découverte de chacune des étapes de l'entretien de vente selon la méthode des 7C ou 8C.
- Réponse aux objections client selon la méthodes ECRAC.
- Pratique de l'argumentation selon la méthodes CAB+P
- Elaboration de votre Plan de progrès individuel.

### Prérequis

- Aucun

### Méthodes mobilisées

- Pédagogie active, alternant avec des apports théoriques, méthodologiques, jeux de carte et co-construction, favorisant l'implication et l'appropriation.
- Méthode expérientielle : échanges et partages d'expériences, de bonnes pratiques au sein du groupe favorisant la confrontation, l'enrichissement et l'appropriation de solutions concrètes et individuelles.
- Supports pédagogiques dématérialisés envoyés aux apprenants post-formation.

### Modalité d'évaluation

- Test d'évaluation des acquis de la formation par le formateur

### Durée

- 7 heures en présentiel (1 jour)

### Modalités et délais d'accès

- Sur inscription aux dates indiquées pour chaque session

### **Tarif public**

- 239 €/jour nets de taxe avec prise en charge totale ou partielle possible selon les conditions de l'organisme de financement de la formation professionnelle

### **Tarif artisan**

(inscrit au RM)

- Possibilité de prise en charge partielle du coût de la formation sous réserve des conditions des organismes financeurs, nous contacter

### **Accessibilité**

- Pour les personnes qui rencontreraient des difficultés issues d'une situation de handicap, même léger, merci de nous contacter afin d'établir les modalités d'accessibilité et d'adaptation à la formation

### **Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire**

Siret : 130 020 688 00011

Code APE : 9411Z

Numéro de déclaration d'activité : 52 44 07494 44

*Date de mise à jour : 27 septembre 2022*

Délivré par:

- Laval (accueil) : 39, quai André Pinçon - CS 30227 - 53002 LAVAL CEDEX
- Laval (formation continue) : 5, rue Darwin - CS 80806 - 49008 ANGERS CEDEX 01
- CMA Pays de la Loire : 6, boulevard des Pâtureaux - 44985 SAINTE-LUCE-SUR-LOIRE CEDEX

Prochaines sessions:

- CMA Pays de la Loire - Pour toute information complémentaire sur la programmation ou sur les dates en cours ou à venir, nous consulter Inscription avant le 29/09/2022

Tarifs:

- TOUT PUBLIC - contact
- ARTISAN (INSCRIT AU RM) - contact