

# MENER LES ETAPES D'UNE VENTE REUSSIE

Certification au Répertoire Spécifique  
Catégorie C  
Certification permanente

40 heures

## OBJECTIFS

Connaître et utiliser les outils de prospection, négociation et conclusion  
Construire son offre et son argumentaire

### Public

Toute personne souhaitant renforcer ses capacités commerciales

### Pré-requis

Pas de prérequis toutefois une appétence pour l'activité commerciale et une expérience d'au moins 1 an sont appréciées.

### Animateur(s)

Cette formation est animée par un spécialiste en commercial-relation clientèle

**Prix : 2300,00 € HT**

## PROGRAMME

### Organiser et mettre en oeuvre la prospection.

Elaborer un fichier de prospection en utilisant les informations  
Utiliser les techniques de planification pour organiser la prospection.  
Construire l'argumentation téléphonique  
Utiliser les techniques de prise de rendez-vous

### Mener l'entretien de vente en face à face.

Utiliser les techniques d'observation  
Identifier le type de personnalité du prospect  
Utiliser les techniques de questionnement et de reformulation  
Utiliser les techniques d'argumentation structurée pour conforter le prospect dans l'adéquation offre/besoin.  
Utiliser les techniques de traitement des objections du prospect en utilisant les arguments pertinents  
Elaborer une proposition de prix cohérente entre les ressources mises à disposition par l'entreprise, la marge attendue et le niveau d'acceptation du prospect pour correspondre à un juste retour sur investissement.  
Négocier les marges commerciales de son offre

### Mener un entretien de vente au téléphone.

Identifier et analyser la typologie de prospect  
Organiser son action de vente par téléphone en préparant les différents supports

### Conclure la vente.

Conclure son entretien de vente

## METHODES PEDAGOGIQUES

### Moyens pédagogiques et techniques de mise en oeuvre

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation.

Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Nos lieux d'accueil formation sont équipés :  
Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux  
Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

### Dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Yosadi réalise 2 types d'évaluation :  
Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation, elles sont complétées par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

**La formation certifiante sera validée par une soutenance devant un jury .**