


Vendre mieux : méthodes et leviers pour conclure plus efficacement

Public	<ul style="list-style-type: none"> • Commerciaux • Conseillers commerciaux • Chargés de clientèle • Entrepreneurs, dirigeants, indépendants • Toute personne amenée à vendre des produits ou services
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le français (oral et écrit) • Savoir lire, écrire et compter
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 8 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 30 jours avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	Permettre aux participants de structurer et conduire un entretien de vente professionnel, d'identifier les motivations d'achat des clients, d'argumenter efficacement à l'aide de la méthode SONCAS, de traiter les objections et de conclure une vente, tout en adoptant une posture commerciale adaptée (communication, attitude, débit de parole).
Objectifs	<p>À l'issue de la formation, les participants seront capables de :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Structurer et conduire un entretien de vente professionnel de la prise de contact à la conclusion, • Identifier les besoins, attentes et motivations d'achat d'un client, • Argumenter efficacement en s'appuyant sur la méthode SONCAS, • Adapter leur discours et leur posture en fonction du profil client, • Traiter les objections courantes (prix, délai, concurrence) de manière constructive, • Conclure une vente en identifiant les signaux d'achat et en sécurisant l'engagement, • Adopter une posture commerciale professionnelle (communication verbale, non verbale, débit de parole, attitude).
Contenu de la formation	<p>Déroulé de la formation :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Fondamentaux de la vente et posture commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Rôle du commercial et enjeux de la relation client • Posture professionnelle : écoute active, attitude, langage verbal et non verbal • Maîtrise du débit de parole, gestion des silences et de l'impact oral 2. Structuration de l'entretien de vente <ul style="list-style-type: none"> • Les étapes clés d'un entretien de vente efficace • Prise de contact et création de la confiance • Découverte des besoins et reformulation 3. Argumentation commerciale et méthode SONCAS

AGENCE LYNEA - EI

	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les motivations d'achat (SONCAS) • Adapter son discours selon le profil client • Construction d'un argumentaire orienté bénéfiques <p>4. Traitement des objections</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les objections réelles et apparentes • Méthodologie de traitement des objections • Répondre aux objections prix, délai, concurrence <p>5. Conclusion et suivi commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconnaître les signaux d'achat • Techniques de conclusion de vente • Sécurisation de l'engagement et suivi client <p>6. Mise en pratique et évaluation finale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeux de rôle et mises en situation professionnelles • Débriefing collectif et plan d'action individuel
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moyens utilisés pour permettre les apprentissages :exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo... ; • Supports pédagogiques; • Matériel de vidéo projection ; • Salles ; FOAD • Plateaux techniques <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Démarche : Inductive ou déductive • Méthodes : affirmative expositive ou active ou co-active <p>Modalités :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Présentiel, à distance, expérientiel (période en milieu professionnel). • Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. • Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique. • Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.
<p>Moyens d'encadrement de la formation</p>	<p>L'Agence Lynéa s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.</p> <p>Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<p>Ces compétences et/ou capacités professionnelles visées doivent ensuite pouvoir s'évaluer au cours et à la fin de la formation.</p> <p>Elles peuvent être :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Techniques - Relationnelles - Managériales - Organisationnelles - Analytiques

	<ul style="list-style-type: none"> - Linguistiques - Informatiques - Transversales...
Durée	Durée totale : 1 jour(s) et 7heure(s)
Dates	Nous consulter
Lieu(x)	Formation disponible : <ul style="list-style-type: none"> • en présentiel/distanciel • en intra/inter entreprise
Coût par participant	525 TTC
Accessibilité	 L'OF est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap
Responsable de l'action, Contact	Madame Madlyne FLANDRINA Téléphone : +590 690 58-6929 Email : flandrnamadlyne@gmail.com
Formatrice	Mr Guy GAUCHET Téléphone : +590 690 91-4585 Email : guyto971@gmail.com
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (<i>émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage</i>)
Evaluation et amélioration continue de l'action	Evaluations des acquis: <ul style="list-style-type: none"> • Quizz à mi-parcours • Bilan final pour mesurer le degré d'acquisition et atteintes des objectifs en fin de formation Amélioration continue: <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (satisfaction des participants et formateur) • Évaluation de la prestation de formation « à froid » à 30 jours après la fin de la formation. (bénéficiaire et commanditaire)