



CYCLE COMMERCIAL

Programme de formation

CO11 – INITIATION COMMERCIALE – Format 1 J

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés

DEVELOPPER SES COMPETENCES COMMERCIALES

Vendre mieux, Vendre plus

PUBLIC CONCERNE :

Toute personne, débutante ou confirmée, souhaitant développer ses techniques de vente avec ses clients en démarche physique, et améliorer sa posture en relation clients.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

L'objectif de ce programme de formation est l'initiation aux outils et méthodes commerciales. A l'issue de cette première journée, les stagiaires seront capables d'aborder leurs prospects et clients avec les approches et outils les plus adaptés. Ils seront à même d'utiliser une méthode efficace pour proposer leur offre commerciale

PREREQUIS

Pas de prérequis spécifique hormis le fait d'être ou de prévoir d'être en position de proposer ou vendre des services ou bien commerciaux. Possibilité de mise en œuvre rapide des méthodes et outils

DUREE DE CETTE SESSION DE FORMATION

Programme sur une journée, soit 7 heures en présentiel.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- Adopter les règles d'une bonne relation clients
- Maitriser la découverte des besoins de son client
- Savoir détecter et utiliser les opportunités
- Connaître les étapes clés et fondamentales de la vente
- Développer des outils favorisant la réussite commerciale
- Acquérir une méthode efficace pour proposer son offre commerciale

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES et d'ENCADREMENT

- **Exercices et ateliers pédagogiques** : Brainstorming, jeux de rôle, démo. Exercices de cas pratiques à partir de situations réelles ou suggérées par les apprenants pour optimiser leur apprentissage.



CYCLE COMMERCIAL

Programme de formation

CO11 – INITIATION COMMERCIALE – Format 1 J

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés

- Nombre de stagiaires limité à 8 par session afin de pouvoir répondre à toutes les attentes et faire participer chacun de façon optimale.
- Instauration d'une règle et d'un engagement de confidentialité mutuelle : ce qui est exprimé dans le groupe (stagiaires & formateur) appartient au groupe et ne sera pas utilisé ou diffusé à l'extérieur du groupe.
- Supports de formation remis aux stagiaires et assistance directe du formateur par téléphone ou e-mail à l'issue de la formation.

SUIVI ET EVALUATION

- Evaluation « à chaud » à l'issue de la formation.
- Attestation de fin de formation à l'issue du stage.
- Evaluation « à froid » avec l'envoi d'un questionnaire 2 mois après la fin de la formation.
- Prise de rendez-vous à 6 semaines après la session pour faire ensemble le point sur les mises en pratiques des acquis de la formation lors d'une conférence téléphonique (durée prévisionnelle : 1 H).

DELAI ET MODALITES D'ACCES

- Programmation de session de formation dans un délai d'un mois après la validation de la proposition commerciale.
- Formation accessible aux personnes à mobilité réduite sur les sites de formation sélectionnés par TALENT SUPPORT. Accès sous responsabilité de l'entreprise demandeuse lors de sessions en intra-entreprise.

INVESTISSEMENT

Coût de ce module de formation :

SESSIONS INDIVIDUELLES ET INTER ENTREPRISES :

650 €HT par participant et par jour (7H00).

SESSIONS INTRA-ENTREPRISES (groupes de stagiaires d'une même entreprise et de même niveau) :

1500 €HT pour un jour (7H00) de formation de 3 à 8 participants inclus.

Possibilité de prise en charge par un OPCO, démarches à charge du demandeur.