

BOOSTER SES VENTES DANS TOUS LES SERVICES

Commercialisation et techniques de vente



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra d'améliorer votre approche client afin d'augmenter vos volumes de vente.



COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :
Comprendre son rôle de vendeur dans son activité quotidienne.

Utiliser un savoir faire commercial adapté à son service.

Mettre en œuvre les techniques de vente et avoir une démarche pro-active.

Rebondir grâce à l'écoute active du client et communiquer l'offre pour conclure une vente.



PÉDAGOGIE

► Méthodes

- La journée est interactive, le formateur crée les conditions où chacun peut s'exprimer et écouter.
- La formation propose, entre autres, les éléments suivants :
 - Échanges personnalisés avec le formateur;
 - Partage d'expériences;
 - Jeux de rôles et mises en situation;
- Apprentissage en ligne possible (sur demande).

► Documents

Support pédagogique reprenant les protocoles et l'ensemble des points examinés remis au participant à l'issue de la formation.



CELESTRA

SAVOIR FAIRE, SAVOIR ÊTRE

14h

12 personnes maximum

Formation Intra-entreprise
aux dates de votre choix

Formation inter-entreprises
près de chez vous

Merci de nous consulter
pour les tarifs intra et inter



Indicateur global - 2025

- Satisfaction des participants : 99,5%

Prérequis

Comprendre et parler la langue dans laquelle la formation est dispensée.

Personnel concerné

Toute personne souhaitant améliorer son approche client et ses argumentaires de vente.



PROGRAMME

► SENSIBILISATION À LA NÉCESSITÉ DE LA VENTE DANS SON ACTIVITÉ QUOTIDIENNE :

- L'importance du CA dans la vie de l'entreprise et de ses salariés
- Connaissance, mise en valeur et communication des produits et services de l'établissement
- Les opportunités de vente de la réservation au départ du client.

► MIEUX SATISFAIRE LE CLIENT :

- L'accueil : la clé de la communication commerciale
- La découverte des besoins et attentes des clients
- Les motivations d'achat
- L'argumentation au profit du client.

► LES ATTITUDES QUI FONT VENDRE :

- Le langage verbal et non verbal
- L'écoute et l'empathie
- La phraséologie et la construction d'un argumentaire de vente
- La stratégie à adopter dans sa relation commerciale
- Le traitement des objections.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Condition d'évaluation

- Evaluation théorique et pratique pendant et à l'issue de la formation par les moyens suivants :
 - Mises en situation professionnelles évaluées et commentées par le formateur;
 - Questionnement oral par le formateur;
 - Test final à l'issue de la formation.

Validation

Attestation de fin de formation individuelle délivrée par CELESTRA



CELESTRA

SAVOIR FAIRE, SAVOIR ÊTRE

Financement

Possibilité de prise en charge par les OPCO et le compte CPF.

Merci de nous consulter pour plus d'informations.

Inclusion et handicap

Si vous rencontrez des difficultés, merci de nous contacter.

Nos domaines de formation

- Hygiène - Sécurité - Prévention
- Efficacité professionnelle
- Compétences transverses (Leadership – Management...)
- Informatique et marketing
- Développement personnel
- Formations spécifiques métier

Nos spécificités

- Formation sur mesure possible
- Présence nationale
- Accompagnement à la constitution de vos dossiers de financement.

Nous contacter

01 84 74 01 50

contact@celestra-formation.fr

celestra-formation.fr