

NOUVEAU !

 Datadock

 afaq
FORMATION
PROFESSIONNELLE
ANNEE CERTIFICATION

Avant je n'aimais pas vendre



RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

Alain MULERIS

Coach Commercial & Formateur Vente
Vitamine V
Expert de la vente

Directeur commercial puis fondateur de Vitamine V, cabinet spécialisé dans l'accompagnement commercial et la formation vente.

« Mon métier est passionnant : j'aide mes clients à trouver leurs clients ! ».

Alain MULERIS est l'auteur du livre « Trouvez vos futurs clients » en 2017 aux Éditions Eyrolles.

Formateur certifié PCM.

INFORMATIONS PRATIQUES

PARTICIPANTS

Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise, directeur commercial, commercial, manager, tout professionnel vendant ses produits/prestations dans son entreprise et voulant maîtriser le rendez-vous commercial pour mieux vendre.

Groupe de 8 à 10 personnes

Prérequis : vouloir se perfectionner dans la conduite d'entretien de vente. Préparer des mises en situations commerciales bloquantes et venir avec des cas clients réels.

DATES DES SESSIONS

■ Durée : 2 jours ■ Horaires : 9h00-17h00 / 09h30-17h30

■ **Mardi 23 et mercredi 24 mars 2021**

LIEUX DES SESSIONS

- Créteil (locaux FACE PEP)
- En vos locaux pour vos équipes, nous contacter
- Formation 100 % à distance possible

TARIF 575 € / personne / 2 jours

TARIF MEMBRE 500 € / personne / 2 jours

LES +

La formation sera assurée par Alain MULERIS, professionnel de la vente, qui possède une expertise en formation et en développement commercial acquise à travers 20 ans de pratique de directeur et manager commercial, qui a l'ambition de faire aimer la vente et la négociation à tous !

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les participants seront en capacité de :

- **Mener efficacement un entretien de vente.**
- **Comprendre les mécanismes de la communication de vente.**
- **Appliquer les différentes phases d'un rendez-vous (les 4 C).**
- **Préparer ses rendez-vous.**
- **Maîtriser les principales techniques de vente.**
- **Conclure un entretien dans le but de gagner une vente.**
- **Travailler la confiance en soi pour être plus efficient.**

PROGRAMME

1^{ère} demi-journée

La vente, c'est quoi ? Les objectifs du rendez-vous. Identifier ses freins et s'appuyer sur ses moteurs.

2^{ème} demi-journée

- Comment influencer son interlocuteur. Les principes de Programmation Neuro Linguistiques - PNL.
- Les principes fondamentaux de la vente. Les 4 phases du rendez-vous commercial.

3^{ème} demi-journée

Valoriser et défendre son offre. Réponses aux objections. Être à l'aise avec son prix. Travailler son mental. Jeux de rôles.

4^{ème} demi-journée

Jeux de rôles et exercices pratiques de mise en situation en vidéo. Élaborer votre plan d'actions et respecter vos engagements commerciaux.

Méthodes pédagogiques

- Travail collaboratif entre les participants et l'animateur. Pédagogie participative : travail collaboratif.
- Autour de contenus théoriques et d'expertise professionnelle, l'animateur privilégiera l'échange d'expérience. Le travail en groupe permettra à chacun d'obtenir un retour sur le cas précis de son entreprise.
- Simulation d'entretien de vente filmé en vidéo. Chaque participant repart avec son rendez-vous commercial capté en vidéo sur son smartphone.

Évaluation

- En complément du bilan oral réalisé par le formateur en cours de formation, un questionnaire de satisfaction sera remis aux participants en fin de formation.
- Dans les 6 mois suivants, un questionnaire à froid sera envoyé au commanditaire et aux stagiaires pour évaluer l'impact de la formation sur les pratiques professionnelles.

Vous inscrire : **01.41.78.92.60 / face-pep@lespep.org**