

MENER SA VENTE DE A à Z



Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.



10 heures

TARIF PUBLIC

A partir de 175,00 €

DÉLAI D'ACCÈS

Entre 24h00 et 72h00

NATURE DE L'ACTION

PAC : Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION

QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger
Moyens de contrôle de l'assiduité : attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence
FOAD et relevé(s) de connexion

FORMALISATION

Attestation individuelle de fin de formation

PARTICIPANTS

Nombre maximum : illimité



PUBLIC

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier



PRÉREQUIS

Aucun prérequis



OBJECTIFS

Mener un rendez-vous et un entretien commercial et Préparer sa prospection commerciale; Maîtriser et améliorer les techniques de relation client; Conclure la vente et Décrypter les attitudes et le comportements des clients; Identifier et mettre en application les nouvelles règles du RGPD; Comprendre les enjeux du RGPD et Sécuriser ses données





PROGRAMME

Préparer sa prospection commerciale : Préparer un fichier, prospection par mail, à partir des réseaux sociaux, rédiger un pitch commercial efficace, argumentation; Travailler avec des outils digitaux : OneNote 365, Outlook 365, utilisation du calendrier Décrocher un rendez-vous : passer le barrage de la secrétaire, prendre un rendez-vous avec succès, traiter les objections au téléphone, Préparer sa visite commerciale: bibliothèque de questionnement; Mener un rendez-vous : l'entretien commercial, besoins et motivations d'achat, pratiquer l'écoute active, être convainquant, argumentation pertinente et efficace. Savoir écouter les objections, répondre efficacement. Décrypter les attitudes et le comportement des clients : comprendre et s'adapter au client, les attitudes, reformuler avec succès, votre réaction : méthode pour répondre à une réclamation; Conclure la vente : Présenter et défendre le prix, relancer une offre commerciale, préparer une négociation, vente détail. Le vendeur : la clé de la relation client, Se préparer, Accueillir les clients, Prendre en charge les clients, Découvrir les besoins des clients, Argumenter l'offre principale, Traiter les objections, Ventes additionnelles, Proposer ou valoriser le programme fidélité, Gérer les situations difficiles; RGPD : quels risques? quelles implications pour votre entreprise? Comment se préparer aux changements à venir, Focus sur les domaines sensibles; Livret Pédagogique et document à télécharger, Quiz



FORMATEURS

Non concerné (module 100% e-learning)



MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct),
Tutorat, exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité
Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme.
Matériel nécessaire : disposer d'un ordinateur ou tablette (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation.
Plus d'infos sur <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits> ou sur www.agefiph.fr
Pour toute question notre référent Handicap reste joignable au 04.66.21.21.46.



SATISFACTION

Taux de satisfaction :



Taux de réponse : 70% (16 participants ont répondu / 7 n'ont pas répondu)



ASE FORMATION

5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES

SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM



04 66 21 21 46

