



Déclaration d'activité n°11930773693

« LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE »

OBJECTIFS

Comprendre et maîtriser les étapes du processus de vente. Savoir dérouler un acte simple de vente de prestation de location.

PUBLIC VISE

Tout collaborateur responsable de démarches commerciales : au téléphone, au « comptoir », en face à face sur les chantiers...

Appréciation de la formation : Un questionnaire permettra d'évaluer si la formation a répondu aux attentes des stagiaires.

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Objectif et contenu de la formation
- Détails pratiques
- Tour de table

LES ETAPES DE LA VENTE

- Qu'est-ce que vendre ?
- Anatomie d'une vente

CONNAITRE SON CLIENT

- La préparation
- La présentation
- La découverte du client
- L'identification de ses besoins

CONVAINCRE SON CLIENT

- L'argumentation
- Le traitement des objections
- La maîtrise du processus commercial

CONCLURE LA VENTE

- La conclusion
- Le suivi

ETUDES DE CAS

- Jour 1 : cas hors contexte « métier » pour se concentrer sur la démarche de vente
- Jour 2 : cas personnalisé aux métiers des adhérents du DLR

METHODE PEDAGOGIQUE

Exposés théoriques, apports méthodologiques, mises en situation et jeux de négociation, débriefings partagés, échanges ...

FORMATEUR

- Jean GROSSER, dirigeant-fondateur du cabinet ACTE 8 – développement commercial, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel aux dirigeants de PMI et la formation de leurs équipes au développement commercial.

DUREE DE LA FORMATION

14h00

PRIX DE LA JOURNEE DE FORMATION

- Adhérents DLR : 860,00 € HT
- Non adhérents : 1 000,00 € HT

Réduction de 5% pour le 2^{ème} stagiaire d'une même entreprise inscrit sur la même session

DATES DES SESSIONS PROGRAMMEES - Noisy Le Grand

Date de début	Date de fin
12 février	13 février
21 mai	22 mai
19 novembre	19 novembre

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

***Une formation sur-mesure pour votre profession à partir
d'une analyse détaillée des pratiques***

Renseignements

Hervé REBOLLO - 01 49 89 32 31 - h.rebollo@dlr.fr

Inscriptions

Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - l.tevi@dlr.fr



BULLETIN D'INSCRIPTION

« LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE »

Nom de l'entreprise : _____
(à facturer)

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Téléphone : _____ email stagiaire : _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
mardi 12 & mercredi 13 février 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -
mardi 21 & mercredi 22 mai 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -
mardi 19 & mercredi 20 novembre 2019	NOISY LE GRAND	- -	- -

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.

Coût de la formation (2 jours) : (déjeuner compris, hors frais d'hébergement)

Adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 032,00 € TTC** (860,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **980,40 € TTC** (817,00 € HT)

Non adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : **1 200,00 € TTC** (1 000,00 € HT)

A partir du 2^{ème} stagiaire de la même entreprise (5% de réduction) : soit **1 140,00 € TTC** (950,00 € HT)

Ci-joint, un chèque de _____ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de cette session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

Empêchement d'un participant :

Un stagiaire s'inscrit pour les 2 jours, la formation ne pouvant se fractionner.

Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation).

Cachet de l'entreprise et signature