

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE

#### PUBLIC VISE

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

PRE REQUIS : Aucun

#### OBJECTIFS

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

DUREE : 2 jours (14 heures)

#### METHODE & MOYENS PEDAGOGIQUES

Animation avec paper-board et diaporama

- Exposés théoriques
- Apports méthodologiques
- Mises en situation
- Jeux de négociation
- Débriefings partagés
- Echanges ...

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI PEDAGOGIQUE

- Questionnaire en amont de la formation permettant d'identifier si la formation répond aux attentes des stagiaires
- Quizz de début et fin de formation permettant d'identifier l'atteinte des objectifs
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires : bilan à chaud par tour de table et questionnaire de satisfaction écrit.
- Remise du support de formation

TYPE DE FORMATION : La formation se déroule en présentiel / en intra / au besoin en distanciel

NOMBRE DE STAGIAIRES : entre 4 à 8 personnes maximum

## **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 & MOYENS PEDAGOGIQUES**

Animation avec paper-board et diaporama

- Exposés théoriques
- Apports méthodologiques
- Mises en situation
- Jeux de négociation
- Débriefings partagés
- Echanges ...

### **MODALITÉS D'EVALUATION ET DE SUIVI PEDAGOGIQUE**

- Questionnaire en amont de la formation permettant d'identifier si la formation répond aux attentes des stagiaires
- Quizz de début et fin de formation permettant d'identifier l'atteinte des objectifs
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires : bilan à chaud par tour de table et questionnaire de satisfaction écrit.
- Remise du support de formation

**TYPE DE FORMATION** : La formation se déroule en présentiel / en intra / au besoin en distanciel

**NOMBRE DE STAGIAIRES** : entre 4 à 8 personnes maximum

### SANCTIONS ET VALIDATION DE LA FORMATION

En application de l'article L.6353-1 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation accompagnée d'un certificat de réalisation. Formation non diplômante.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour les sessions en « présentielle » inter-entreprises, la SEDL formation met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

Pour les sessions en « présentielle » organisée en « intra », l'entreprise met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

*Dans le cas contraire, n'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions adapter la formation.*

**Contact référent Handicap SEDL :** [sedl.formations@dlr.fr](mailto:sedl.formations@dlr.fr)

**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.

**DELAI D'INSCRIPTION** : Au plus tard 15 jours avant la session

***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 & inscriptions - 01 49 89 32 36 - [sedl.formations@dlr.fr](mailto:sedl.formations@dlr.fr)*

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

**« LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE »**

Entreprise : \_\_\_\_\_

Entreprise (à facturer) : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Nom du responsable de l'inscription : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_ email (stagiaire) : \_\_\_\_\_

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
<i>mardi 17 &amp; mercredi 18 juin 2025</i>	NOISY LE GRAND	- -	- -
<i>mercredi 19 &amp; jeudi 20 nov. 2025</i>	NOISY LE GRAND	- -	- -

**Inscription possible au plus tard 15 jours avant la date de la session**

**Le bon déroulement de cette formation est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.**

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

**Adhérents DLR, ACIM, FNAR, UFL :**

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 080,00 € TTC** (900,00 € HT)

2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 026,00 € TTC** (855,00 € HT)

**Non adhérent :**

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : **1 320,00 € TTC** (1 100,00 € HT)

2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 254,00 € TTC** (1 045,00 € 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.

**Accessibilité :**

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Merci de nous contacter si besoin – Tél. : 01 49 89 32 36 – [sedl.formations@dlr.fr](mailto:sedl.formations@dlr.fr)

**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



Les données à caractère personnel renseignées sur ce formulaire sont collectées par SEDL au nom et pour le compte de DLR afin de valider l'inscription des participants à la formation concernée. Vous disposez de droits sur vos données personnelles décrits plus précisément au sein de la politique externe de confidentialité sur le site [www.dlr.fr](http://www.dlr.fr).

En vertu de la réglementation en vigueur susvisée, nous vous rappelons que vous êtes tenus d'informer les participants inscrits et exerçant des fonctions au sein de votre entreprise de la collecte et du traitement par DLR de données à caractère personnel les concernant.