

Déclaration d'activité n°11930773693

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

Etre 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'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

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.

ACCESIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

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

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

Pour les sessions en « présentielles » organisées 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

FORMATEUR : Jean GROSSE, 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



BULLETIN D'INSCRIPTION

« LES FONDAMENTAUX DES TECHNIQUES DE VENTE »

Entreprise (à facturer) : _____

SIRET : _____ email (comptabilité) : _____

Adresse : _____

Resp. de l'inscription : _____ Tél. _____

email stagiaire(s) _____

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
<i>mercredi 10 & jeudi 11 juin 2026</i>	NOISY LE GRAND	- - -	- - -
<i>mercredi 4 & jeudi 5 novembre 2026</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 (2 jours) : (déjeuner compris, hors frais d'hébergement)

Adhérents DLR, ACIM, FNAR, UFL :

1^{er} stagiaire sur une session : (TVA 20%) **1 134,00 € TTC** (945,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 077,30 € TTC**

Non adhérent :

1^{er} stagiaire sur une session : **1 440,00 € TTC** (1 200,00 € HT)

2^{ème} stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **1 368,00 € TTC**

Règlement :

Correspondant au prix total de chaque session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation :

par chèque d'un montant de _____ € TTC à l'ordre de **SEDL** -19 rue de l'Université 93160 Noisy Le Grand

par virement

RELEVE D'IDENTITE BANCAIRE

Titulaire du compte : **SEDL** - Banque : **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE**

code banque : **30003** - code guichet : **03535** - n° de compte : **000200004000** - Clé RIB : **40**

Domiciliation : **SG Noisy le Grand ENT (03535)**

Identifiant international de compte bancaire – IBAN : **FR76 3000 3035 3500 0200 0400 040**

Identifiant international de l'établissement bancaire – BIC-ADRESSE SWIFT **SOGEFRPP**

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

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.

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.