

- Taux de satisfaction en % : 99%
- Nombre de personnes formées (2023-2024) : 14

PROGRAMME DE FORMATION

« Savoir se vendre »

Public visé et accessibilité aux PSH

Public concerné par la formation : créateurs et dirigeants d'entreprises

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PAR-DESSUS L'MARKET est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez Ariane TRESELER, afin d'étudier les possibilités de compensations disponibles au 06 23 62 01 13.

Objectif(s) pédagogiques

- Comprendre les outils fondamentaux au service de la vente de valeur
- Savoir construire une démarche commerciale efficiente

Prérequis

Aucun

Durée, modalités, tarif, délai d'accès

Modalités : présentielle, à distance, individuelle ou collectif

Durée de l'action de formation : à partir de 3 jours

Délais d'accès : après analyse du besoin délais d'accès sous 1 mois

Tarif : à partir de 1 540 euros HT et 1 848 euros TTC

Déroulé de la formation

Contenu détaillé (nombre de séquences variables selon besoins et objectifs des participants) :

- Séquence 1 : Créer sa promesse de valeur commerciale
- Séquence 2 : Savoir dessiner l'engagement/ l'expérience client
- Séquence 3 : Réussir ses entretiens de vente
- Séquence 4 : Maîtriser son GRID
- Séquence 5 : Savoir répondre aux objections
- Séquence 6 : Construire un plan d'actions commerciales
- Séquence 7 : Construire des bases de données commerciales
- Séquence 8 : Construire mes outils de pilotage commercial
- Séquence 9 : Manager mon activité commerciale au quotidien
- Séquence 10 : Maîtriser ma posture commerciale et celle des autres

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

L'action de formation professionnelle est dispensée grâce à la mise en œuvre d'un processus pédagogique consistant à alterner les exposées théoriques et pratiques concourant au transfert des connaissances dans le respect de l'action de formation.

Mise à jour le : 06/09/2024

- Taux de satisfaction en % : 99%
- Nombre de personnes formées (2023-2024) : 14

Chaque stagiaire se voit remettre un support pédagogique lui permettant de suivre le déroulement des séquences de formation tout en conservant un support matériel.

Le formateur utilise un vidéoprojecteur pour faciliter la présentation du contenu pédagogique de la formation.

La formation sera assurée par Mme Ariane TRESELER diplômée d'un master en stratégie commerciale et marketing et s'appuyant sur 20 ans d'expérience dans le domaine.

Suivi et évaluation

- Analyse du besoin et suivi
- Feuilles de présence
- Évaluation du formateur
- Auto-évaluation des stagiaires avant et après
- Certificat de réalisation
- Questionnaire de satisfaction