



PROGRAMME

Formation Commerciale
pour Non commerciaux

TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES

SOFT SKILLS

MARQUE EMPLOYEUR

HANDICAP

PARCOURS CERTIFIANTS

PRÉVENTION

CENTRE

DE FORMATION PROFESSIONNELLE

depuis 2007

Qualiopi
processus certifié

Certification qualité délivrée au titre
de la catégorie «Actions de formation»

PARMI NOS THÉMATIQUES

Devictio
formations®

Informatique & Management

- Informatique / Bureautique
- PAO - 3D - Vidéo
- Web / E-Marketing
- Management / Communication
- Juridique / Comptabilité
- Commercial / Efficacité professionnelle
- Handicap
- QVCT / RPS
- Marque employeur
- Parcours certifiants

MAGNIS
FORMATION
by Devictio

Sécurité & Prévention

- AIPR
- SST (Sauveteur Secouriste du Travail) / MAC SST
- Habilitations électriques
- CACES
- Manipulation d'extincteurs
- Hygiène alimentaire
- Travail en hauteur
- CSE SSCT
- Geste & posture TMS
- Sécurité Incendie

PiXio
by Devictio

E-Learning & Développement personnel

- Langues étrangères
- Développement commercial DISC & WPMOT
- Développement personnel
- E-learning
- Marketing Entreprise
- Parcours en digital

DES FORMATIONS

QUALIFIANTES ET CERTIFIANTES



“ Tous nos formateurs sont des consultants et des professionnels **experts** dans leur domaine d'intervention [...] ”

VOUS ÊTES

Une entreprise et vous souhaitez développer les compétences de vos salariés ? Renforcer votre marque employeur ? Renforcer la prévention et la sécurité dans vos locaux ?

Un particulier (salarié ou demandeur d'emploi) et vous souhaitez acquérir ou renforcer vos compétences sur les outils informatiques, en soft skills ou en développement personnel ? Obtenir une certification professionnelle ?

NOS SOLUTIONS

Formation en groupe ou sur-mesure, en centre ou sur site. Présentiel, distanciel, e-learning, apprentissage mixte (blended learning). Nos stages comprennent des mises en situation et de nombreux travaux pratiques. Nos certifications professionnelles vous permettront de mettre en avant votre expertise.

NOS FORMATEURS

Nos formateurs sont à la fois professionnels et intervenants, ils vous font bénéficier de leur expérience professionnelle cumulée à leur compétence pédagogique. Quel que soit votre niveau, ils sauront vous écouter et vous accompagner pour vous aider à acquérir toutes les compétences nécessaires.

FAITES NOUS PART DE VOTRE PROJET

04 72 64 25 19

formation@devictio.fr

Formation Commerciale pour Non commerciaux



Référence : CECOM451

Nombre de stagiaires max : 5

Public en situation de handicap :

Notre organisme est charté Handicap +. Chaque apprenant en situation de handicap peut effectuer une demande d'adaptation de sa formation à l'adresse suivante : handicap@devictio.fr

Public visé :

Toute personne salariée sans expérience préalable de la vente et dont la négociation commerciale n'est pas la principale activité.

Objectifs :

Acquérir la maîtrise des fondamentaux de l'approche commerciale, que l'on soit en contact téléphonique ou physique avec le client.

Compétences visées :

Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la négociation
Savoir optimiser sa relation clientèle

Moyens techniques et pédagogiques :

Mises en situation par le biais d'exercices.
Répétitions des manipulations pour mémoriser l'utilisation des outils présentés.
Un ordinateur par personne.
Support de cours remis sur clé USB ou en format papier à la fin de la formation.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation pédagogique (orale et/ou écrite) est effectuée à la fin de votre formation afin d'attester

l'acquisition de connaissances. Exercice de synthèse.

Validation de la formation :

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Pré-requis : Aucun pré-requis n'est nécessaire.

Durée : 2 jour(s) / 14 heures

Points abordés :

Les bases de la vente

- Les outils
- Connaître ses points forts et ses points faibles
- Mettre l'accent sur ses atouts
- Promouvoir l'image de son entreprise

Le rôle de la communication

- Outils de la communication verbale: écoute active, questionnement, reformulation
- Utiliser les mots justes
- Méthode des 4C
- Savoir transmettre une communication non verbale à son interlocuteur
- Sourire, rythme, intonations, posture

La relation client

- Identifier ses besoins et enjeux
- Conseiller et convaincre
- Proposer des alternatives
- Faire preuve d'assertivité
- Gérer une situation difficile : réclamation, mécontentement, agressivité
- Traiter les objections
- Fidéliser sa clientèle

Développer un argumentaire

- Construire une argumentation
- S'appuyer sur les besoins identifiés
- S'adapter à son interlocuteur

- Mettre en avant les points forts de son offre
- Ne pas nier les points faibles et les utiliser

Interagir avec les autres services

- Savoir transmettre le dossier aux autres services
- Avoir défini préalablement les tâches de chacun
- Informer son client pour le sécuriser

Mise en pratique

- Jeux de rôle et mises en situation (développer un argumentaire, face à face avec un interlocuteur...)

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1590 €* (795 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA



FINANCEMENT



COMMENT FINANCER **SA FORMATION** ?

IL EXISTE PLUSIEURS DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- AIF (Pôle Emploi)
- FNE-Formation
- Fonds d'assurances formations (FAF)
- Contrats cadres
- Opérateurs de compétences (OPCO)
- Plan de Développement des compétences



CONTACTEZ NOUS !

04 72 64 25 19



magnis-formation.fr



pixio-formation.fr



devictio.fr

CENTRE

DE FORMATION PROFESSIONNELLE

📍 12 place Bir Hakeim - 69003 Lyon (siège)

📍 57 rue d'Amsterdam - 75008 Paris

✉ formation@devictio.fr

f facebook.com/organisme.de.formation

in fr.linkedin.com/company/devictio

📷 instagram.com/devictioformations