Devictio© formations

MAGNIS FORMATION by Devictio

Pixio by Devictio

PROGRAMME

Formation Maîtriser les techniques de vente

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 sills 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 mise en situation et de nombreux travaux pratiques. Nos certifications professionnelles vous permettrons 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 Maîtriser les techniques de vente

Référence : CEMAI460

Nombre de stagiaires max : 7

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 :

Cette formation s'adresse au commerciaux sédentaires et itinérants, conseillers commercial, télévendeurs, chefs d'entreprises

Objectifs :

- Se présenter à un client dans une relation commerciale
- Prospecter avec succès afin de présenter son entreprise et ses solutions
- Acquérir les étapes fondamentales de la vente
- Répondre aux objections et insatisfaction clients
- Fidéliser ses clients par le Multi-canal, et relationnel

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 : Exercé une métier de relation commerciale

Durée : 3 jour(s) / 21 heures

Points abordés :

Programme élaboré sur mesure

Parmi les points abordés

- Définir l'attitude de service et triangle de la satisfaction
- Acquérir les clefs de la communication verbale et non verbale
- L'importance de la voix et le choix des mots
- Connaître les attitudes de Porter favorisant la communication
- Être assertif dans sa relation à l'autre
- Identifier ses cibles et objectifs en prospection
- Utiliser l'Inbound et l'Outbound Marketing
- Structurer son discours commercial pour prospecter
- Construire sa méthode CROC de prise de rendez-vous
- Construire ses indicateurs de réussite en prospection
- Connaître et détailler les 5C : Contacter, Connaître, Conseiller, Conclure, Consolider
- Apporter de la valeur ajoutée lors de la commercialisation
- Négocier et défendre son prix, méthode DEAL
- Répondre aux objections avec la méthode ERIC
- Fidéliser ses clients par le multi-canal et le relationnel
- Définir sa stratégie de fidélisation selon la valeur client

Mise en pratique

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1590 €* (530 €* / 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

Devictio© formations

MAGNIS FORMATION by Devictio

Pixio by Devictio

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

facebook.com/organisme.de.formation

fr.linkedin.com/compagny/devicto

instagram.com/devictioformations

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

TOSA Centre agréé

La Région Formation

Google Partner

depuis 2007