

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

Formation Maîtriser les techniques de vente



Référence : CEMAI460

Nombre de stagiaires max : 7

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
- Prospector 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.

Evaluation des résultats :

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 :

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

Adobe CERTIFIED ASSOCIATE AUTODESK Microsoft Office Specialist

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Pré-requis : Exercé une métier de relation commerciale

Points abordés :

PROGRAMME ELABORE SUR MESURE

PARMI LES POINTS ABORDES

- 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 APPLICATION

TOSA[®] Centre
Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

Adobe CERTIFIED ASSOCIATE AUTODESK Microsoft Office Specialist

INFORMATIQUE MANAGEMENT

Devictio Formations
12 place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 69 09771 69

Code NAF :
8559A

SIRET :
49829500500033

NOS TARIFS

INTRA dans toute la France

sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

NOUS CONTACTER



CERTIFICAT VOLTAIRE
Certificat de Niveau en Informatique



ENI CENTRE AGRÉÉ

TOSA® Centre Agréé

CERTIPORT

AUTHORIZED TESTING CENTER
AUTODESK Microsoft



PCIE ECDL

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Google
Partner



**les acteurs de
la compétence**
créateurs d'avenirs professionnels

TOSA® Centre Agréé

CERTIPORT
AUTHORIZED TESTING CENTER

Adobe CERTIFIED ASSOCIATE AUTODESK Microsoft Office Specialist