

TECHNIQUES DE VENTE

Les 2, 3 et 25 octobre 2012

Formation inter-entreprises

(Réponse souhaitée avant le 11 septembre 2012)

Pour accroître son professionnalisme face à des clients de plus en plus sollicités par la concurrence, le vendeur ou commercial doit **maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente et des techniques de négociation**. Il doit avoir la capacité de prendre du recul sur ses pratiques et ses comportements pour **exploiter de façon maximale ses potentiels**.

Cette formation agit de façon concrète sur **l'acquisition et la mise en pratique des réflexes essentiels à la performance commerciale**.

OBJECTIFS

Le but de ce stage est de mieux maîtriser les différentes étapes d'un entretien de vente.

- ils auront découvert leurs points forts et leurs points faibles et auront des moyens de continuer à progresser dans leur pratique ;
- ils se seront entraînés et, grâce à la vidéo, pourront (se) voir, (s') analyser et commenter les entretiens filmés ;
- ils connaîtront et maîtriseront la dynamique d'un entretien.

À l'issue du stage, les participants auront acquis les fondamentaux des techniques d'entretien de vente.

PUBLIC CONCERNE

- Commerciaux ou vendeurs débutants avec une première expérience de terrain ;
- Personnels désirant revoir les fondamentaux.

DUREE ET EFFECTIF

- **3 jours**, soit 21 heures.
- L'effectif pour cette formation sera compris **entre 7 et 12 personnes**.

LIEU

- Le CIFAL – Maison de l'Entreprise, Schiltigheim.

TARIFS

- **280 € HT / jour / participant**, soit 840 € HT / participant pour l'ensemble de la formation. (déjeuners compris).

Ce prix comprend les supports pédagogiques, la documentation.

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

- La formation est animée par un consultant formateur en commerce et management; ayant plus de vingt ans d'expérience en vente et animation de réseaux ; spécialiste en PNL ;
- L'objectif de ce stage est de permettre aux participants de s'entraîner de manière intensive à la pratique de l'entretien de vente, la pédagogie est interactive.
- Les jeux de rôle, filmés sont analysés et commentés par les participants.
- Le fil conducteur du stage se déroule selon la structure spécifique de l'entretien. Ainsi, cette structure est analysée et approfondie depuis la prise de contact jusqu'à la conclusion.
- Chaque vendeur analyse et évalue ses propres points forts/points faibles dans sa manière de guider ses entretiens.

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Structurer ses entretiens de vente :
 - la structure spécifique d'un entretien de vente ;
 - l'enchaînement des différentes étapes.
- (Se) préparer à mener ses entretiens :
 - la préparation matérielle, physique, mentale ;
 - les préalables nécessaires avant un entretien.
- Définir des objectifs avant et pour les entretiens :
 - la définition d'objectifs ;
 - la recherche d'objectifs communs.
- Découvrir les besoins du client :
 - le sondage des besoins ;
 - le recueil d'information.
- Argumenter de manière pertinente :
 - la méthode d'argumentation ;
 - la façon d'adapter son argumentaire.
- Convaincre avec persuasion :
 - la persuasion et la conviction ;
 - le choix des mots et le style de discours.

- Traiter élégamment les objections :
 - l'objection comme signal d'achat ;
 - la réponse et l'utilisation d'une objection.
- Conclure avec brio :
 - le guidage de l'entretien ;
 - la conclusion comme acte de vente, engagement, accord.

⇒ LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION ⇐

- Les sessions de formation se déroulent sous une forme très participative, faite d'échanges et d'un entraînement aux différentes situations de travail ;
- Ce stage est essentiellement pratique (avec quelques rappels des techniques de vente), car chaque participant apporte le matériel sur lequel il souhaite travailler. Les thèmes et les sujets des participants sont traités sous forme de jeux de rôle. Chaque sketch est filmé, analysé et commenté par les participants selon une grille d'observation et d'auto-évaluation ;
- Un questionnaire de sensibilisation et de préparation au stage est envoyé au préalable à chaque participant, afin de rentabiliser au maximum le temps de la session ;
- Notre relation avec nos clients : un partenariat basé sur la confiance, l'expertise, le respect réciproque et la confidentialité, pré requis de l'efficacité et de la performance.

Demande d'informations par mail à info@cifal-formation.com ou au 03.88.37.22.10



BULLETIN D'INSCRIPTION

Formation inter entreprises
« Techniques de vente »

Les 2, 3 et 25 octobre 2012 à la Maison de l'Entreprise.

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **au plus tard 3 semaines avant le début de la formation** :

- par fax au 03.88.24.99.38 ;
- ou par courrier à l'adresse indiquée en bas de page ;
- ou par retour de mail : info@cifal-formation.com

<p>Nom(s) et Prénom(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Fonction(s) du (ou des) stagiaire(s):</p> <p>.....</p> <p>Société :</p> <p>Gestionnaire du dossier :</p> <p>Adresse :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>Téléphone :</p> <p>Fax :</p> <p>E-mail :</p>

Le CIFAL réalise ses prestations selon les conditions générales de vente ci-après, lu et acceptées expressément par le client.

Date :

Signature :



CONDITIONS GÉNÉRALES DE PRESTATION ET DE VENTE

ARTICLE 1 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INTERVENTION

Le CIFAL intervient en qualité d'organisme dispensateur de formation pour assurer les actions de formation définies dans le catalogue des actions de formation ou celles définies contractuellement entre le client et le CIFAL.

ARTICLE 2 : CONDITIONS GÉNÉRALES D'INSCRIPTION

Toute inscription à une de nos formations constitue une commande et entraîne obligatoirement l'acceptation de nos conditions générales de prestation et de vente, nonobstant les conditions d'achat du client.

Le client s'engage en remplissant le bulletin d'inscription (nom des stagiaires, signature...) à assurer le suivi du règlement de la prestation à l'échéance.

Une convention de stage qui valide la commande est envoyée à l'entreprise. Celle-ci confirme les noms, le nombre de participants, la ou les dates, heures et lieu de la formation.

Après la formation, la facture est déclenchée pour paiement à réception. Les attestations de stage et de présence sont envoyées avec la facture.

Nous programmons la majorité de nos stages inter-entreprises* à différentes dates. La recherche du meilleur équilibre du nombre de stagiaires par session peut nous amener à proposer une modification de dates.

ARTICLE 3 : DISPOSITIONS FINANCIÈRES

Le tarif applicable est celui en vigueur à la date d'enregistrement de l'inscription. La TVA est facturée en sus, selon les dispositions fiscales en vigueur.

Nos tarifs sont forfaitaires. Toute formation commencée est due entièrement au CIFAL. Les paiements s'effectuent nets et sans escompte.

ARTICLE 4 : CONDITIONS DE PAIEMENT

Toute modification par le client de nos conditions de vente entraîne l'annulation de la prestation.

Si la prestation doit être facturée à un fonds de formation, le client doit nous faire parvenir l'acceptation de prise en charge avant la prestation et compléter les renseignements sur l'organisme payeur. Dans le cas contraire, la facture sera établie à l'entreprise qui se chargera d'obtenir le remboursement.

Les règlements seront effectués par chèque, ou par virement à réception de facture.

Le défaut de paiement de nos prestations à l'échéance fixée entraînera :

- l'exigence immédiate de toutes sommes dues.
- l'application de pénalités de retard au taux d'intérêt légal majoré de 50% à compter de la date de facture jusqu'à la date de paiement effectif.

ARTICLE 5 : CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation ou report de l'action du fait du client, dans un délai inférieur à 3 semaines calendaires avant le démarrage prévu, donnera lieu à une facturation s'élevant à 50 % de la somme due initialement

Le CIFAL offre la possibilité à l'Entreprise, avant le début du stage, de remplacer le stagiaire empêché par une autre personne ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, avec l'accord préalable du CIFAL et du Responsable pédagogique du stage concerné.

Pour toutes formations annulées suite à un empêchement du formateur, ou intempéries, le CIFAL s'engage à vous proposer des nouvelles dates de formation dans les mêmes conditions financières. En aucun cas la formation sera aux frais du CIFAL.

ARTICLE 6 : DIFFÉRENTS ÉVENTUELS

Si une contestation ou un différend ne peut être réglé à l'amiable, le Tribunal d'Instance de Schiltigheim sera seul compétent pour régler le litige.

*Inter-entreprises : enseignement qui regroupe les salariés de diverses entreprises dans une même formation.

*Intra-entreprise : enseignement qui regroupe les salariés d'une même entreprise.