

PERFECTIONNER SES PRATIQUES DE VENTE

Les 15 et 16 novembre 2012
Formation inter entreprises
 (Réponse souhaitée avant le 25 octobre 2012)

Chercher de façon constante à perfectionner ses pratiques de vente amène à une **plus grande efficacité** et à l'excellence commerciale.

En somme, il s'agit d'**adopter la bonne conduite au bon moment**, tout en cherchant la meilleure des solutions rapidement... Cet ensemble de compétences entraîne immanquablement un **très haut niveau de performance**.

OBJECTIFS

- Objectifs opérationnels :
 - renforcer ses bonnes pratiques ;
 - acquérir de bons réflexes ;
 - développer son pouvoir d'influence.
- Objectifs pédagogiques :
 - améliorer sa pratique de la vente ;
 - se perfectionner dans les fondamentaux ;
 - faire face aux situations difficiles.

PUBLIC CONCERNE

- Commerciaux terrain expérimentés.

DUREE ET EFFECTIF

- **2 jours**, soit 14 heures.
- L'effectif pour cette formation sera compris **entre 6 et 12 personnes**.

LIEU

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

TARIFS

- **300 € HT / jour / participant**, soit 600 € HT / participant pour l'ensemble de la formation (déjeuners inclus).

ANIMATION – MOYENS PEDAGOGIQUES

- La formation est animée par un consultant formateur en management ayant plus de vingt ans d'expérience en management et animation de réseaux ; spécialiste en PNL ;
- Les sessions de travail en groupes facilitent les échanges et sont "orientées résultat" ;
- Les apports théoriques et méthodologiques sont présentés et étudiés tout au long du stage, ce qui favorise l'alternance entre la théorie et la pratique.

CONTENU PEDAGOGIQUE

- Faire le point sur ses bonnes pratiques : autodiagnostic de ses points forts ;
- Comment développer ses affaires :
 - l'analyse du portefeuille client ;
 - la matrice ABC croisée.
- Les 4 manières de générer des affaires :
 - prospecter ;
 - fidéliser ;
 - semer ;
 - récolter.
- Développer son charisme dans les différentes étapes de la vente :
 - les outils PNL :
 - la synchronisation ;
 - le guidage.
 - les mots-clés et forts du discours ;
 - la communication congruente ;
 - l'ancrage comme force de conviction ;
 - le recadrage comme réponse aux objections.
- Entraînement sur les situations rencontrées par les participants :
 - comment créer un contact positif avec un impact fort ;
 - comment découvrir et expliciter les besoins pour faire adhérer le client ;
 - comment argumenter avec aisance et conviction, et répondre aux objections avec souplesse et pertinence ;
 - comment conclure positivement.
- Développer des relations "gagnant – gagnant" :
 - améliorer son image et sa confiance en soi ;
 - positiver les situations ;
 - faire adhérer aux objectifs communs ;
 - être force de proposition et "orienté solution".

- Faire face aux situations difficiles :
 - les clients agressifs ;
 - les clients passifs ;
 - les clients de mauvaise foi.
- S'affirmer sereinement dans les situations de tension :
 - les outils et techniques de l'affirmation de soi.
- Point sur l'acquisition des techniques durant la formation ;
- Plan d'action individuel.

⇒ 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 ;
- De nombreux exercices et des mises en situation permettant d'intégrer les techniques au cours de la formation ;
- 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
« Perfectionner ses pratiques de vente »

Les 15 et 16 novembre 2012 à la Maison de l'Entreprise.

Merci de compléter ce bulletin-réponse et de nous le renvoyer **au plus tard 3 semaines avant de 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>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.