

# Vendre et convaincre

Apprenez à générer plus de rendez-vous

25 heures - 30 jours

À partir de 2190€

## TYPE DE PARCOURS

 Individualisé

## OBJECTIFS

- Acquérir des savoir-faire et compétences en vente
- Construire une offre commerciale et la communiquer
- Construire un plan d'action commercial
- Préparer et mener une action commerciale réseaux sociaux

## POINTS FORTS

- Déployez une stratégie de vente
- Disposez d'un argumentaire et d'une attitude percutante
- Maîtrisez toutes les étapes du processus de vente
- Utilisez des méthodes de prospection pertinentes

## PROGRAMME

### 1. La vente

- Les méthodes de vente et leur réglementation
- Les étapes de la vente
- Reformuler les besoins, argumenter et traiter les objections
- Les outils d'aide à la vente (OAV)
- Le contrat de vente
- Le processus d'achat
- Le processus de vente

### 2. Entretenir la relation client

- La relation commerciale et son évolution
- L'expérience client, l'après-vente et le SAV
- La mesure de la satisfaction client et le traitement des réclamations
- Les enquêtes commerciales
- La valeur client
- La recommandation active

### 3. Convaincre : psychologie dans la négociation

- La bonne posture
- Préparation à la négociation
- Stratégies de négociation
- Le négociateur (ir)rationnel
- Conclusion

#### APOLLO 1



1 coaching  
par semaine

#### APOLLO 2



2 coachings  
par semaine

#### APOLLO 3



Coaching  
illimité

#### Délais d'accès

Jour-même sous réserve de financement.

#### Pré-requis

Commercial ou avoir des fonctions commerciales.

#### Niveau

Tous niveaux.

#### Accessibilité handicapé

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

#### Modalités d'évaluation

Mise en situation d'un entretien de vente devant un jury composé de 3 professionnels.

#### Modalités pédagogiques

Plateforme d'apprentissage & coach accessible pendant 1 an.