
PROGRAMME DE FORMATION

TECHNIQUES DE VENTE MANDATAIRES PPF

OBJECTIFS

- Se situer par rapport à 2 composantes essentielles du succès commercial : l'écoute et l'observation
- Identifier les différentes étapes de l'entretien de vente
- Maîtriser les réflexes pour questionner, argumenter, répondre aux objections, convaincre et conclure
- Développer ses compétences relationnelles dans ses entretiens de vente

Première journée

Matin

- Découvrir des étapes de la vente
- Comprendre la politique et construire le plan d'action commercial

Après-midi

- Mises en situation à partir de situations réelles
- Création du pitch de vente par groupe de 2
- Echanger sur le contenu des différents pitches
- Construire un pitch commun

Durée : 1 journée (7h)

Public : mandataires et Directeur de Franchise

Méthode de modalités d'évaluation :

- Mise en pratique à partir de cas concrets et échanges entre participants
- Analyse des mises en situation par l'ensemble du groupe : réussite et axes de progrès
- Étude de cas
- Échanges entre participants pour trouver ensemble les solutions
- Auto analyse
- Évaluation des acquis par un questionnaire à la fin de la formation

Un support de cours sera remis à la fin de la formation.

Possibilité d'aménager le contenu et les modalités de cette formation pour permettre la participation des personnes en situation de handicap. Merci de nous contacter au besoin.

Les moyens pédagogiques favorisent un échange interactif permanent avec l'animateur et entre les participants. L'action et le pragmatisme sont les maîtres mots qui animent la formation. De nombreux exemples sont illustrés : le formateur alimente son intervention de cas concrets et l'anime en favorisant les échanges d'expériences.

Il sollicite la participation de chacun lors des études de cas pratiques et des exercices, afin de favoriser l'opérationnalité dès le retour dans son poste.

Au terme de cette formation, il sera remis à chaque apprenant, une attestation de fin de formation. Cette attestation certifie que l'apprenant a participé à ladite formation. Elle reprend : l'intitulé de la formation, les dates ou la période, le nombre d'heures, et les objectifs.