



Meras-Network est certifié ICPF & PSI (qualification figurant sur la liste CNEFOP) et enregistré au Datadock.



Programme « Les fondamentaux de la vente »

Intégration des techniques de vente appliquées à son activité professionnelle

2 jours – 14 heures

Inter et Pack Intra – 8 participants maximum

POUR QUI ?

Vendeurs, technico commerciaux souhaitant développer et accroître leurs techniques de vente

PRE REQUIS : aucun

NOS +

Alternance d'apports théoriques et exercices pratiques. Mise en situation, jeux de rôles. Entraînements intensifs

> OBJECTIF

Comprendre l'application des techniques de vente dans la pratique quotidienne d'une activité
Utiliser les référentiels de bonnes pratiques disponibles

> PROGRAMME

- Connaître les différentes définitions de la vente et les différentes approches
- Découvrir le rôle et les missions du vendeur dans une organisation
- Comprendre la demande du client par l'approche psychologique de la vente
- S'approprier les techniques suivantes :

- . SONCAS
- . AIDA
- . CAB
- . CAP
- . AIDER

- Développer les 4 aptitudes du vendeur mises en œuvre dans l'action de vendre:

- . SOCIABILITE, EMPATHIE, PERSUASION et AFFIRMATION DE SOI

- Se constituer le VADEMECUM du vendeur
- Connaître les avancées et les perspectives de développement des pratiques de vente, telle que la vente éthique

> **VALIDATION DE LA FORMATION** : Remise d'une attestation de formation

> **MATERIEL PEDAGOGIQUE** : alternance de théorie & de mise en pratique (*jeux de rôle, vidéo-projection*)

> **ANIMATEURS** : Experts en vente (*B to B, B to C, retail...*)