



**RELATION
CLIENT
MARKETING**

Parcours technique de vente commerciale

LA VENTE – Module 2

Objectifs

- Structurer et préparer son entretien de vente
- Comprendre les enjeux de la communication (verbale, non-verbale, écoute active)
- Connaître les différentes étapes de la vente

Public

S'adresse à toute personne dont la fonction est de réaliser des objectifs commerciaux en contact avec les clients.

Méthode pédagogique

- Jeux de rôle de situations de vente
- Traitement de situations rencontrées en entreprise par les stagiaires

Équipe pédagogique

Consultant expert dans le domaine commercial / relation client

Attestation de formation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Évaluation

Attestation de formation stagiaire remise à chaque participant en fin de formation

Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

DURÉE

1 jour soit 7 heures

DATES

Nous consulter

HORAIRES

08h30 – 12h00 et 13h30 – 17h00

TARIF

Selon formule choisie (Inter ou Intra)

LIEU

B2M, centre de formation de la CCI de Montauban
ou site de votre Entreprise



LES ATOUTS DE LA FORMATION

Échanges / enrichissement dans le groupe grâce aux univers différents des participants

Jeux de rôle

Système d'inter-sessions permettant une formation progressive et régulière en adéquation avec votre environnement professionnel

CCI formation 82

CCI MONTAUBAN
ET TARN-ET-GARONNE

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE DANS LA FORMATION

61 Avenue Gambetta - BP 527
82065 MONTAUBAN Cedex

Contactez-nous au 05 63 21 71 00
www.b2m-formation.com

STRUCTURE ET PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN DE VENTE

- *La structure de l'entretien*
- *La définition des objectifs*

LA COMMUNICATION

- *La communication verbale / non verbale*
- *L'écoute active*

LES ÉTAPES DE LA VENTE

- *Accueil*
- *Accroche*
- *La recherche des besoins et des motivations*
- *Proposition*
- *Argumentation*
- *Traitement des objections*
- *Conclusion*