

PROGRAMME DE FORMATION

Vente

1 mois

100% en ligne

Professionalisante

Vous souhaitez acquérir de nouvelles techniques de vente ?



Développez vos compétences en négociation commerciale, conseil client et fidélisation après vente avec notre formation.



SOMMAIRE

<u>Les informations pratiques</u>	3
<u>Le programme de formation</u>	4
<u>Une formation pratique</u>	6
<u>Notre accompagnement</u>	7
<u>Notre offre</u>	8
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	9



VENTE

Cette formation professionnalisante vous offre toutes les clés essentielles pour garantir votre succès dans votre parcours professionnel.

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation** : 12 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation** : 1 mois
Vous disposez néanmoins de 2 mois pour réaliser votre action de formation
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne

Pour qui ?

- **Prérequis** : Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
- **Motivations** : Maîtriser l'art de la vente et devenir performant pour augmenter leur chiffre d'affaires.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à plonger dans les techniques de vente les plus performantes du marché ?

Découvrez les compétences clés que vous cultiverez tout au long de votre formation.

- Construire une offre commerciale et la communiquer
- Décliner des plans d'actions commerciales pour promouvoir l'offre
- Préparer un rendez-vous client pour mettre toutes les chances de son côté
- Mener le rendez-vous client et closer efficacement
- Traiter les objections et argumenter de façon pertinente
- Sécuriser la vente et fidéliser la clientèle grâce à un bon suivi



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

DURÉE : 3 H

MENER UNE ACTION COMMERCIALE



- Introduction & programme
- L'assertivité : communiquer en s'affirmant et respectant l'autre
- L'écoute active
- Le questionnement puissant : Vue d'ensemble des techniques phares
- Le questionnement puissant : Questions ouvertes & CQCOQP
- Le questionnement puissant : Reformulation, silence, interprétation
- Le questionnement puissant : Sondage en terrain favorable, sondage en terrain défavorable
- Une démonstration du questionnement puissant à 2.
- Les astuces des meilleurs vendeurs

OBJECTIF :

Construire une offre commerciale, la communiquer et la décliner en plan d'action commercial

DURÉE : 2 H

PRÉPARER UN RENDEZ-VOUS CLIENT

- Prise de RDV : Préparation matérielle & mentale
- Prise de RDV: Comportement, astuces, démonstration
- Préparation d'un RDV : A qui vais-je vendre ? Diagnostic client.
- SONCASE
- Préparation d'un RDV : Que vais-je vendre ? Définir des objectifs précis SMAC (spécifiques, mesurables, accessibles, compatibles).
- Préparation d'un RDV : Comment vais-je vendre ? Incluant le pitch
- Préparation d'un RDV : Se projeter dans le RDV: objectifs, agenda, points clés, supports visuels
- Démonstration de la préparation complète d'un RDV

OBJECTIF :

Préparer et mener une action commerciale (vendre et entretenir la relation client)



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

DURÉE : 4 H

MENER ET CONCLURE UN ENTRETIEN DE VENTE



- L'entretien de vente : Prendre contact
- L'entretien de vente : Convaincre avec la SIMAC (Situation, Idée, Mécanisme, Avantages, Conclusion)
- L'entretien de vente : Découvrir et résumer la Situation. Partager l'Idée
- L'entretien de vente : expliquer le Mécanisme à l'appui des 5 Sens
- L'entretien de vente : Souligner les Avantages et Conclure la vente
- Conclure le RDV: Zoom sur la technique de verrouillage de la vente
- Analyser le RDV
- Démonstration d'une vente entière à 2 & Astuces

OBJECTIF :

Mener le rendez-vous client et closer efficacement grâce à des techniques de vente.

DURÉE : 3 H

TRAITER LES OBJECTIONS ET ARGUMENTER

- Le Traitement des objections: présentation de la technique IVCR dans son ensemble : Identifier, Comprendre, Vérifier, Transmettre.
- Le Traitement des objections: Identifier
- Le Traitement des objections: Comprendre
- Vérifier, Transmettre.
- Démonstration d'un traitement de l'objection à 2
- La vente flash attaque
- Démonstration d'une vente flash attaque à 2.

OBJECTIF :

Traiter les objections et argumenter de façon pertinente. Sécuriser la vente et fidéliser la clientèle grâce à un bon suivi



UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation en management commercial la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :



- L'écoute active et le questionnement
- Méthode SONCASE
- Pitch commercial
- Méthode SIMAC et verrouillage
- Technique IVCR et objections

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine de la vente.

LES SUPPORTS DE FORMATION

Cours vidéo de haute qualité

Plongez dans nos cours vidéo de haute qualité, disponibles 24h/24 pour un apprentissage efficace et une expérience d'apprentissage enrichissante.

Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.

Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.

Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage

MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement.



SUPPORT

Notre support est disponible pour **répondre à vos questions** pendant toute la durée de votre formation.

Vous pouvez le joindre par mail à tout moment !

Un soutien indispensable pour la réussite de votre formation.

NOTRE OFFRE

Découvrez notre offre, élaborée pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.



699€

INCLUS

- ✓ Mentorat avec un professionnel du secteur : 6 rendez-vous privés pendant 1 an
- ✓ Vidéos accessibles pendant 1 an
- ✓ Cours vidéo tournés dans nos studios pour garantir la qualité
- ✓ Exercices, quiz et cas pratiques
- ✓ Fiches pratiques et supports de cours téléchargeables
- ✓ Webinaire d'entrée en formation et conseils méthodologiques
- ✓ Service client par e-mail, tchat et téléphone

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation :**



Avec votre carte bancaire au comptant ou en mensualités



Par votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences

MODALITÉS

MODALITÉS D'ASSISTANCE DU STAGIAIRE LORS DE LA SÉQUENCE DE FORMATION RÉALISÉE À DISTANCE

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

- **Florence Gilbert-Tersiguel** : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.
- **Sibel Yener** : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

- Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).
- Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.
- À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une attestation de formation de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

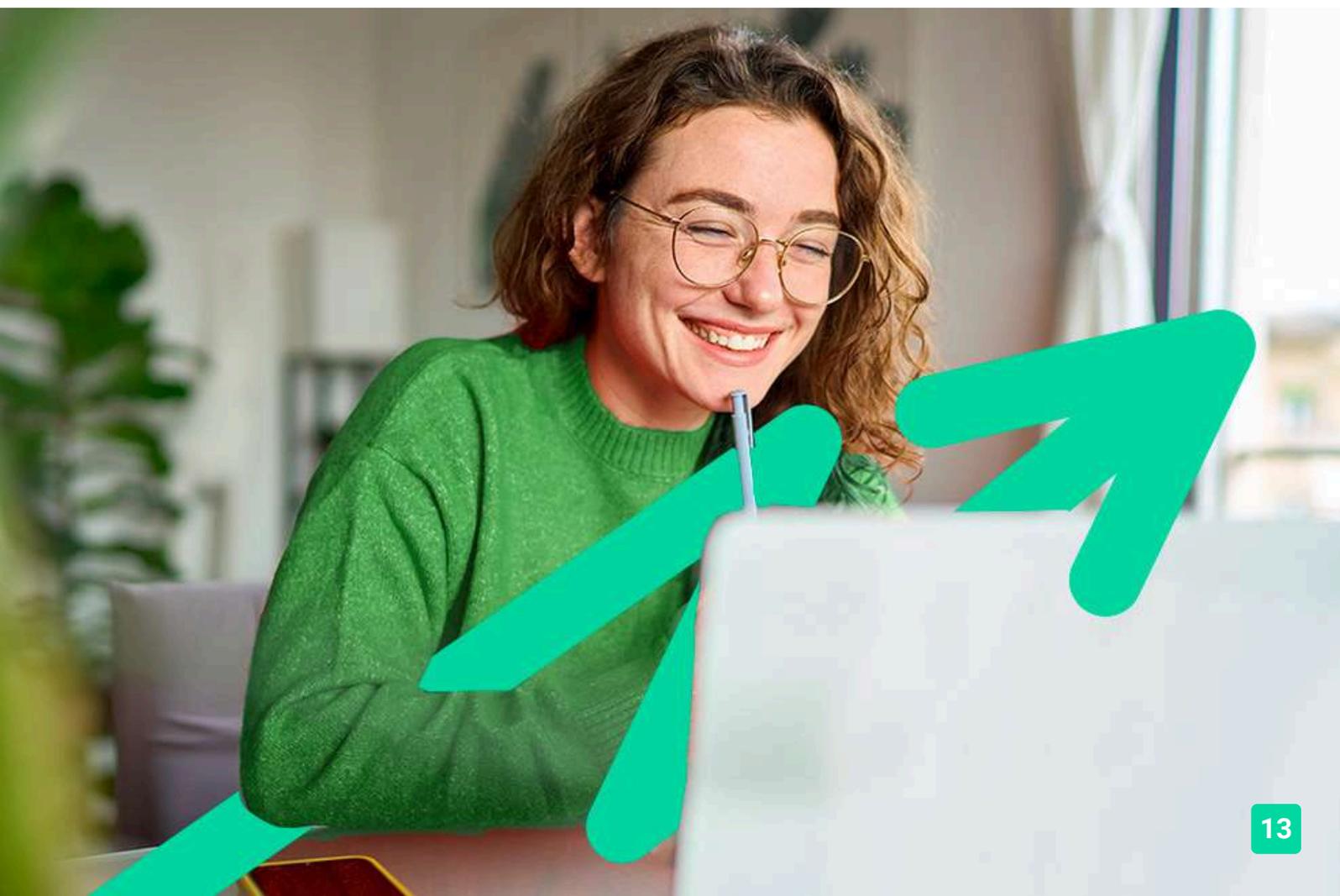
Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

→ Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.





L'ÉCOLE FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr

