



## Développement commercial vente

**Public :**

Vendeurs, caissiers, Commerçants, pratiquant la vente.

**Objectifs :**

S'approprier la méthodologie de la vente  
Connaître les différentes phases d'une vente  
Apprendre à connaître ses clients  
Pratiquer la vente

**Les plus pédagogiques :**

Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

Groupe de 4 à 12 personnes

Formateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise

Formateur spécialisé commerce distribution

**Validation / Certification :**

Attestation de fin de formation

**INFORMATION**

2 jours, 14h

Horaires de formation :  
8h30-12h30 - 14h-17h



625 Euros net

## Contenu de la formation

### De l'écoute à la vente - Connaître les bases d'une bonne communication

*Pratique de l'écoute active*

*Le mode de questionnement utile : la recherche des besoins*

*La reformulation par la valorisation*

*La communication positive*

*Les différentes typologies des individus*

*Comprendre la construction des besoins des individus*

### La vente étape par étape

*Les différentes étapes de la vente*

*Les freins du vendeur à la vente*

*Adapter son argumentaire à son client*

*Transformer l'objection en opportunité*

*Conclure la vente*

*L'importance de la fidélisation du client*

### Quel type de vendeur êtes-vous ?

*Typologie de négociateur*

*Réalisation de son portrait de vendeur*

### Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.