



20

PROGRAMME

22

DÉDIÉ À TOUTS LES NOUVEAUX VENDEURS

INITIAL VENDEURS

PROGRAMME DE FORMATION INITIALE VENDEURS

OBJECTIF DU PARCOURS

A la fin de ce parcours, l'apprenant sera en mesure de mettre en pratique les bases de la vente et de la relation client grâce à des méthodes éprouvées

DÉTAILS DU PROGRAMME

- L'accueil et les modes de communication
- . La communication verbale et non verbale
- Les méthodes de découverte
- L'argumentation
- Le traitement des objections
- Le closing

POUR QUI

Vendeurs, conseillers

DURÉE

14h en présentiel (en distanciel possible avec horaire adapté)



FORMATION INITIALE VENDEURS

INFORMATIONS GENERALES

PRE REQUIS

Aucun

POUR QUI

Tout nouveau vendeur

DUREE DE LA FORMATION

14h en présentiel (2 jours) – en distanciel possible
avec horaire adapté

NOMBRE DE STAGIAIRES

Mini 4 pax Maxi 10

PRIX DE REFERENCE

intra: 2000€ HT/j
Inter: 500€ HT/j/p
TVA 20%

ACCÈS HANDICAPÉS

N'hésitez pas à nous contacter, nous analyserons
avec vous la meilleure formule de formation adaptée
à votre situation



FORMATION INITIALE VENDEURS

INFORMATIONS GENERALES

MÉTHODES ET MODALITES D'EVALUATION

Evaluation des acquis théoriques et pratiques

Evaluation des connaissances en début et fin de formation sur la base d'un questionnaire. Une attestation de réussite de fin de programme est remise au stagiaire qui a participé à l'ensemble de la formation

Mesure et satisfaction des bénéficiaires

Evaluation en fin de formation de la satisfaction sur l'organisation, les conditions, les qualités pédagogiques du formateur ainsi que les méthodes, moyens et supports d'apprentissage utilisés. Individuelle par compétence tout au long de la formation.

METHODES PEDAGOGIQUES

Alternance exposés théoriques/exercices d'applications et partage d'expériences. Séquences individuelles et de groupe. Une documentation pédagogique sera remise aux participants afin de revenir sur le contenu de la formation.

Moyens pédagogiques

Contenus clés en support Powerpoint. Livret stagiaire. Jeux, trainings et ateliers.

Compétences des formateurs

Nos intervenants sont spécialisés en techniques de vente, relation client depuis de nombreuses années avec une expérience significative dans l'opérationnel du domaine de formation et des approches comportementales.

Adaptation

Ce programme de formation a été adapté en fonction de vos objectifs, il peut être adapté également pour des personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à nous contacter.

Planning

A fixer avec le formateur. Délai d'accès sous 15 jours calendaires..



FORMATION INITIALE VENDEURS INFORMATIONS GENERALES

Téléphone

06 67 46 13 85

Mail

lhenichart@besales.fr

Site internet

<https://www.firstgroup.fr/nos-expertises/be-sales-formation/>

Nom de la personne à contacter

HENICHART Laurent

