



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

CHARENTE

RÉUSSIR SES VENTES

Cette formation vous permettra d'améliorer les résultats commerciaux de votre entreprise artisanale et de développer vos relations commerciales en gagnant en efficacité.

Non certifiante

Initiation

Présentiel

Financement possible,
nous consulter

Les objectifs

- Accueillir le client et connaître ses besoins
- Construire un argumentaire pour convaincre
- Connaître et appliquer les différentes techniques de vente
- Travailler la réponse aux objections et conclure la vente

Pré-requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Les + de la formation

- Nos experts formations vous accompagnent dans :
- L' établissement de votre parcours formation
- L'étude des modalités de prise en charge
- La bonne information sur le CPF et toutes les évolutions réglementaires en matière de formation
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE selon des modèles différents : Courts, séquencées et délocalisées
- À l'issue de la formation, construction d'une fiche produit et d'un argumentaire de vente

Tarif
Frais d'inscription :
25€
+
Coût pédagogique :
350€

Financement possible nous contacter

 **Durée**
2 jours soit 14h

Effectifs

Minimum : 06

Maximum 12

Public

Tout public

Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année, jusqu'à 48 heures avant le début de la formation, selon les places disponibles et les modalités de financement. Consulter le calendrier des formations sur

<https://www.cma-charente.fr/>

Formation accessible aux personnes en situation d'handicap. Des besoins spécifiques ? Contacter notre référent handicap



Programme

JOUR1

1. L'accueil et la découverte du client

- L'accueil et ses impératifs
- La règle des 4x20
- La réussite de la prise de contact

2. La recherche des besoins du client

- La pyramide des besoins pour mieux comprendre votre client
- La méthode SONCAS
- Les 3 étapes pour définir le besoin : l'empathie, l'écoute passive et active

3. La présentation du produit : les techniques et règles de sécurité

JOUR2

4. L'argumentation

- Les techniques et les arguments
- La différenciation et la valorisation de l'offre

5. La réponse aux objections : les 3 étapes indispensables

6. La conclusion de la vente : la reformulation

7. La vente complémentaire : les techniques

8. La vente additionnelle : les techniques

- La fidélisation du client

Méthodes et moyens pédagogiques

Techniques d'animation

- Pédagogie active et participative, basée sur l'échange de pratiques
- Analyse de situation et mise en application
- Travail en sous-groupes pour la création d'une fiche produit et d'un argumentaire de vente

Ressources

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard

Outils supports

- Support de formation remis aux stagiaires
- Tests de personnalité
- Exercices pratiques

Formateur·trice

Notre formateur, Pascal NALBANTI qui possède une solide expérience dans le domaine commercial, anime des formations auprès des TPE PME depuis une dizaine d'années. Également chargé de développement économique, il accompagne les entreprises artisanales en amont et en aval de leur formation

Suivi et évaluation

- Feuille d'emargement
- Évaluation de satisfaction (questionnaire en ligne)
- Questionnaire d'évaluation de fin de formation
- Attestation de fin de formation



Pour aller plus loin

Intitulé de la formation
CONSTRUIRE ET DEVELOPPER SON OFFRE COMMERCIALE



Intitulé de la formation
AUGMENTER SES VENTES SUR LES FOIRES, LES SALONS & LES MARCHÉS



Intitulé de la formation
LA PROSPECTION AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE

Contactez-nous !

Chambre de métiers et de l'artisanat de la Charente
68, Avenue Gambetta, 16021 ANGOULÊME CEDEX
www.cma-charente.fr

Service FTLV :
Nathalie CHAILLOU
05 45 90 47 00
Formation.artisans@cma-charente.fr

SIRET : 130 027 923 000 31 CHARENTE NAF 9411Z
Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région

