L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

Comprendre et s'approprier les fondamentaux de la vente

Cette formation est destinée à décrypter et maîtriser les aspects techniques et relationnels de l'acte de vente et s'adresse à toutes les personnes abordant le métier commercial.

OBJECTIFS

- S'approprier une culture de la vente et identifier les facteurs clés de succès d'un bon vendeur
- Acquérir les comportements et techniques de la vente en savoir, savoir-faire et savoir-être

PROGRAMME

Comprendre mon marché

- Qui sont mes clients (typologie), mon marché ?
- Qu'est-ce que je propose à mes client : mon positionnement mes atouts et mes faiblesses ?
- Mes concurrents ?
- Quelles sont les attentes de mes clients par rapport à mon offre ?

Décrypter la relation commerciale

- Conquérir, satisfaire, fidéliser et développer : qui fait quoi dans l'entreprise et mon rôle dans ce dispositif ?
- La notion de besoin, différencier demande et besoin
- Articuler processus d'achat et processus de vente
- Analyser les différentes situations de vente rencontrées dans mon entreprise (prospection, fidélisation, récurrence, complexité etc.)
- Vendre des produits ou/et des services, vendre à des particuliers ou/et à des professionnels ?

Mener un entretien de vente : introduction

- Le métier de vendeur : vous en pensez-quoi, comment a t-il évolué ?
- Les principes d'un entretien de vente réussi
- Structurer un entretien de vente : mettre en évidence les étapes
- Pointer les différences entre les types d'entretien (téléphone, face à face, boutiques) dans les différentes situations de vente

Dérouler un entretien de vente : étape par étape

- Préparer l'entretien quelle que soit la situation de vente : définir le IOOO (Informations, Offres, Organisation, Objectifs) !
- Accueillir / prendre contact avec le client
- Comprendre la demande et reformuler
- Prendre en main l'entretien
- Découvrir les besoins du client : aller au-delà de la demande
- Construire une proposition et l'argumenter
- Savoir présenter son prix sereinement
- Répondre aux objections

3 jours

prix par participant
1 800 €HT
code formation : VE09

option restauration
18 € par jour

PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Chaque participant quitte la formation avec son mini-guide personnalisé de vente

POUR QUI ?

- Tout collaborateur en relation avec les clients

PRÉ-REQUIS

- Chaque participant prévoit de participer à la formation en apportant des cas concrets de vente

SESSIONS

Paris

- 28-29-30 avr. 2024
- 15-16-17 mai 2024
- 12-13-14 juin 2024
- 11-12-13 sept. 2024
- 15-16-17 oct. 2024
- 21-22-23 nov. 2024
- 3-4-5 déc. 2024

© 2024. Tanit Formation

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

- Obtenir l'engagement du client
- Conclure
- Assurer le suivi ultérieur du client, vente réalisée ou non

Connaître son propre mode de fonctionnement, ses défauts et ses qualités pour mieux mener l'entretien

Enrichissement du mini-guide personnalisé de relation client

© 2024. Tanit Formation

L'expertise multi-domaines pour conjuguer performance et évolution professionnelle

Tanit Formation
excellence only*

Tanit Formation
13-15 rue de Calais
75009 PARIS
01 42 855 859
inscription immédiate
www.tanit-formation.fr

BULLETIN D'INSCRIPTION

STAGE / FORMATION

Intitulé
Code
Date
Lieu
Prix HT
+ TVA (taux en vigueur de 20%)
Prix TTC
Nombre de repas
Prix total des repas

ENTREPRISE

Raison sociale
N° SIRET
N° TVA
Effectif
Adresse
Tél.
Fax.

Responsable Formation

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

PARTICIPANTS

M. ☐ Mme ☐
Nom
Prénom
Fonction
Tél.(Id)
Email

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaitre sur votre facture ?
Oui ☐ Non ☐
Si oui, numéro

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?
Oui ☐ Non ☐
Numéro de prise en Charge
Adresse de votre OPCA

RÉGLEMENT

☐ Ci-joint un chèque de € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

☐ Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : **CMCIFRPP**

Nom
Prénom
Date
Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

© 2024. Tanit Formation