

KAZAFORMATION

38 rue de la boulangerie
97400 Saint-Denis
Email : delphine@kazaformation.re
Tel : 0692 786 060



COMMERCE/VENTE

A l'issue de cette formation, le stagiaire maîtrisera les techniques de vente

Durée: 7.00 heures (1 jour)

Profils des apprenants

- Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale
- Commerciaux avec ou sans expérience de la vente

Pré-requis

- Formation dispensée en français. Les participants doivent être à l'aise à l'oral et à l'écrit.
- Une base bureautique est requise pour pouvoir suivre la formation
- Les participants doivent être munis d'un ordinateur portable personnel pour les mises en situation pratiques

Accessibilité

Nos prestataires d'accueil sont des établissements permettant l'accès des personnes à mobilité réduite.

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, notre référent handicap est à votre écoute pour prendre en compte vos besoins et envisager les possibilités d'aménagement spécifiques et vous permettre, dans la mesure du possible, l'accessibilité à la formation.

Modalités et délais d'accès

Inscription via notre site internet via notre formulaire en ligne :

par téléphone au 0692 786 060

par mail : contact@kazaformation.re

Inscription selon les dates de sessions proposées

3 semaines en amont

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Définir et optimiser une stratégie commerciale
- Maîtriser la prospection
- connaître et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente (de la préparation à la conclusion)
- Connaître les grands principes du marketing direct

Contenu de la formation

KAZAFORMATION | 38 rue de la boulangerie Saint-Denis 97400 | Numéro SIRET : 91955108500013 |

Numéro de déclaration d'activité : 04973420697 (auprès du préfet de région de : REUNION)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

KAZAFORMATION

38 rue de la boulangerie
97400 Saint-Denis
Email : delphine@kazaformation.re
Tel : 0692 786 060



- Accueil et recueil des attentes opérationnelles des participants
- Définir et optimiser une stratégie commerciale
 - Analyser la concurrence et définir son positionnement
 - Définir son message
- Maîtriser la prospection
 - Qualifier ses prospects
 - Définir les différents types de prospection
 - Différencier la prospection physique de la prospection téléphonique
 - Vaincre ses peurs et anticiper
- Connaître et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
 - Préparer son entretien (préparation mentale et des objectifs, argumentaires)
 - Définir les différentes étapes d'un entretien physique (phase de découverte, argumentation, objection, closing)
- Connaître les grands principes du marketing direct
 - Définir les différents niveaux de marketing (stratégique, opérationnel...)
 - Maîtriser les nouveaux outils informatiques participatifs (logiciel, applications...)
 - Savoir communiquer sur internet (réseaux sociaux...)

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Des formateurs-consultants passionnés possédant une double expertise : métier dans leur domaine respectif et pédagogique :

Valérie IBAR - Consultante formatrice

Claude CARRIOLO - Consultant formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

Prix : 690.00 € HT