



MODULE E LEARNING PARCOURS VENTE

Objectif :

Développer une relation client de qualité créez un processus efficace pour améliorer vos compétences commerciales et doper vos résultats.

Compétences opérationnelles visées :

Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour faire vivre une expérience client mémorable.

Les plus de la formation :

Profitez de notre plateforme innovante pour vous offrir la meilleure expérience e-learning

Public cible :

- Toute personne souhaitant entreprendre une **carrière commerciale**
- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.

Prés-requis : Aucun

Niveau : Perfectionnement

Modalités de Formation : En Ligne par l'application E Learning

<http://www.formavideotraining.fr/>

Validation de la formation : Attestation formation

Contenu :

Offrir aux clients un accueil convivial

Développer une relation client de qualité

Posez des questions de vente efficaces : Gérez-les comme une conversation professionnelle plutôt qu'un interrogatoire pour que vos prospects soient contents d'y répondre.



Argumenter et Adopter une approche vendeur de « solution ».

Bénéfices ou Valeurs : les règles essentielles d'une bonne argumentation.

Présenter son prix avec assurance.

Les principales objections lors du « closing » et techniques pour y répondre.

Comprendre les processus déclencheurs d'achat et détecter les signaux associés.

Faciliter la phase de conclusion dans son processus de vente

Présenter son prix avec assurance.

Méthode pédagogique :

Visionnage d'une vidéo erreur - Quiz - Fiche ressources - Vidéo bonnes pratiques

Modalités d'évaluation :

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation via des Quiz et le visionnage/Commentaires de vidéos erreurs

Durée : 2 heures

Date : à convenir selon inscription

Nombre minimum de participants : Illimitée

Cout : 4500 €

Taux de satisfaction de cette formation : 100% (10 participants)

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Modalités et délais d'accès :

Pour vos demandes de formation, contactez Sylvie Salmon par téléphone au 06 19 19 36 13

Evolearning@orange.fr

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes



Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation en ligne est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon – 06 19 19 36 13 evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.