

## Notre programme :

### Objectif professionnel visé :

Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à appliquer au quotidien les techniques de vente pour accroître leurs performances en B to C (Business to Consumer ou Vente au Particulier)

### Descriptif des sous-objectifs de la formation :

- Préparer son entretien de vente
- Faire une bonne découverte client
- Élaborer une proposition attractive
- Traiter les objections et conclure
- Conclure les ventes de manière efficace

### Contenu du Programme d'action de formation :

- Préparer son entretien de vente
  - Utiliser les supports à disposition
  - Cibler les offres adaptées
  - Découvrir les types de personnalité
  - Cibler les objectifs en fonction de la typologie Clients
  - Lister les éléments nécessaires au bon déroulement de l'entretien
- Faire une bonne découverte client
  - Découvrir des informations sur les clients
  - Poser des questions ouvertes et fermées
  - Utiliser la méthode CQQCOQP
    - Combien Qui Quand Comment Où Quoi Pourquoi
  - Adopter les bonnes attitudes verbales et non verbales
  - S'approprier les techniques de typologie clients
    - Persona / SONCASE
- Élaborer une proposition attractive
  - S'approprier la méthode CAB,
    - Caractéristiques Avantages Bénéfice client
  - S'appuyer sur les outils de communication pour valoriser l'offre
  - Construire un argumentaire de vente
- Traiter les objections
  - Utiliser le questionnement
  - Mettre en place la technique ACRE
    - Accepter Creuser Reformuler Enchaîner
  - Trouver des traitements aux objections types
- Conclure les ventes de manières efficaces
  - Savoir reformuler
  - Synthétiser les éléments clés
  - Enchaîner pour installer la relation dans la durée
  - Choisir une conclusion impactante

## Caractéristiques :

### Modalités :

#### Action de Formation

- Présentiel 100%
- A Distance 100%
- Mixte/Hybride

**Durée :** 2 journées pour 14 H 00 de formation  
 ■ (2 demi-journées et 1 journée)

**Dates :** Septembre / Octobre 2022

**Lieu :** Au sein de l'entreprise du stagiaire ou dans les bureaux de l'organisme de formation

**Délais :** les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Merci de nous préciser à l'inscription si vous avez besoin d'adaptation ou de compensation pour vos apprentissages (RQTH par exemple)

### Public Visé

Les commerciaux en B to C

### Prérequis

- Avoir la charge d'un portefeuille de clients et prospects
- Être chargé du développement commercial d'un périmètre défini
- Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

### Coût de l'action de formation

Le coût pour 2 journées de formation (14H00) est de 2 500 euros HT.

### Formateur

Gwénaél Sinquin est consultant et formateur depuis 5 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.



**Taux de satisfaction globale : 4,5 / 5\***

\*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations 2022

## Notre programme (Suite)

### Méthodes et outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action



### Moyens pédagogiques et matériels utilisés en formation

- L'animateur utilise vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche)
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités
- Des analyses individuelles sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant

### Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalables à l'inscription du stagiaire

### Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

### Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

### Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle
- Son formateur Gwénaél Siquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION qui est fournie aux stagiaires
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).