

VENTE TERRAIN

Vendre vite & mieux



CONTENU PÉDAGOGIQUE



ovaly
FORMATION

PROGRAMME	VENDRE VITE & MIEUX
Public visé	Toutes les personnes ayant besoin de vendre un produit ou une prestation sur le terrain / en face à face
Prérequis	Néant
Objectifs pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Être capable de vendre par le bénéfice • Être capable de structurer un argumentaire de vente • Être capable de traiter les objections et les barrages commerciaux • Être capable de conclure efficacement une vente
Durée	2 journées soit 14h
Modalités tarifaires	Chaque parcours de formation fait l'objet d'une étude tarifaire spécifique basée sur le nombre de salariés à former, la thématique, la durée et les modalités pédagogiques du parcours.
Coût journalier (possibilité de devis personnalisé)	Groupe minimum de 2 apprenants : 1000 € HT / jour Groupe de 3 à 5 apprenants : 1500 € HT / jour Groupe de 6 à 8 apprenants (maximum) : 2000 € HT / jour
Modalités pratiques	Actions intra-entreprises. Le programme de formation, les méthodes et moyens pédagogiques sont adaptés au niveau du bénéficiaire après analyse de son besoin. Une salle peut être mise à disposition par Ovaly Formation à Tours (37). Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à contacter Ovaly Formation au 06 21 22 86 23.
COVID 19 : Précautions durant la formation	En présentiel, le formateur intervient sur un site en mettant en œuvre scrupuleusement les plus strictes mesures de sécurité et d'hygiène : respect d'une distanciation physique d'au moins 1 mètre entre les personnes, salutation sans se serrer la main, utilisation de protections et respect des gestes barrières. Du gel hydroalcoolique alcoolique est mis à disposition.
Accessibilité aux personnes handicapées	Cette formation est accessible à tout public. Si vous avez besoin d'ajustement ou de modalités particulières, merci de me contacter.
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Apports théoriques • Cas pratiques, jeux de rôle, exercices collectifs, QCM, jeux interactifs Kahoot
Dispositifs permettant de suivre l'exécution du programme et d'en apprécier le résultat	<ul style="list-style-type: none"> • Feuille d'émargement • Questionnaire « à chaud » : satisfaction et atteinte des objectifs • Modalités d'évaluation : jeux de rôle ou QCM

DÉROULÉ DE LA FORMATION	VENDRE VITE & MIEUX	
OBJECTIFS	CONTENUS	MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES
<p>Être capable de vendre par le bénéfice 3h30</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Se connaître pour mieux s'adapter à la personnalité de son client • Décrypter la personnalité de son client : communication verbale et non-verbale • Transformer les caractéristiques de son produit en un bénéfice client • Appréhender la forme et le fond de son argumentaire 	<ul style="list-style-type: none"> • Meta plan : animation structurée et participative d'un sujet traité collectivement, engageant l'ensemble du groupe (post-it et paper board) • Échanges sur les freins et les atouts de chacun • Apports théoriques • Partage d'expériences : tour de table • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide) • Un support écrit pour prise de notes et un téléphone portable chargé à 100 % sont exigés pour chaque apprenant
<p>Être capable de structurer un argumentaire de vente 3h30</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre la structure et la logique d'un argumentaire de vente • Décortiquer les phases d'un discours commercial • Déterminer un objectif à chaque phase • Adopter les bons réflexes pour chaque phase de vente : savoir être et savoir faire • Communiquer en apprenant à écouter 	<ul style="list-style-type: none"> • Exercice sur schéma : placer les étapes dans le bon ordre et relier le savoir être aux étapes • QCM : slide ou Kahoot • Energizer en animation de groupe • Jeux de rôle , mise en situation • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide) • Un support écrit pour prise de notes et un téléphone portable chargé à 100 % sont exigés pour chaque apprenant
<p>Être capable de traiter les objections et les barrages commerciaux 3h30</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Passer tous les barrages commerciaux : ce qu'il faut dire et ne pas dire, ce qu'il faut faire et ne pas faire • Adopter les bons réflexes et la bonne méthode • Absorber, creuser et traiter l'objection • Faire de l'objection une force, un prétexte dans son argumentaire • Se préparer à toutes les objections 	<ul style="list-style-type: none"> • Lister toutes les objections sur des cartes en groupe • Analyser et échanger sur 2 cas concrets sur slide (identifier ce qui fonctionne ou ce qui ne fonctionne pas) • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide) • Un support écrit pour prise de notes et un téléphone portable chargé à 100 % sont exigés pour chaque apprenant
<p>Être capable de conclure efficacement une vente 3h30</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter la bonne attitude : savoir être • Reformuler en utilisant le bénéfice client • Conforter la prise de décision • Accélérer la prise de décision • Utiliser les bons arguments pour engager son client • Verrouiller et consolider une vente 	<ul style="list-style-type: none"> • Jeux de rôle et training • Analyser et échanger sur 2 cas concrets sur slide (identifier ce qui fonctionne ou ce qui ne fonctionne pas) • Salle avec vidéoprojecteur (présentation sur google slide) • Un support écrit pour prise de notes et un téléphone portable chargé à 100 % sont exigés pour chaque apprenant

DISPOSITIFS DE SUIVI DU PROGRAMME ET APPRÉCIATION DU RÉSULTAT

- Feuille d'émargement matin et après-midi
- Tout au long de la journée : jeux de rôle, mises en situation, QCM
- Évaluation de fin de formation sur l'ensemble du programme *via* un scénario avec toutes les étapes de la formation, incluant les objectifs (afin de détecter les erreurs et ce qui fonctionne)
- Bilan oral et enquête de satisfaction à chaud à remplir en fin de formation, sur place : satisfaction, atteinte des objectifs et réflexion sur les applications concrètes à mettre en œuvre



Formatrice indépendante & experte dans la relation client et les techniques de vente, j'anime pour vous cette formation dans les règles de l'art ! Le contenu sur mesure peut être modifié selon les niveaux et les besoins des bénéficiaires.



Valérie Pasquereau
Vot**re** formatrice professionnelle



Valérie Pasquereau
Experte en formations commerciales

06 21 22 86 23
valerie.pasquereau@ovalyformation.fr

www.ovalyformation.fr



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION