

**PROGRAMME DE FORMATION**  
**MSC04 - ACQUERIR LES TECHNIQUES**  
**GENERALES DE VENTE**

**Modalités de mise en œuvre :** stage en présentiel

**Public visé par la formation et pré-requis nécessaires pour suivre l'action :**

Public : Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial

Pré-requis : La formation ne nécessite aucun pré-requis

**Modalité d'accès à la formation :**

Bulletin d'inscription

**Objectifs opérationnels à atteindre en termes de compétences :**

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Conduire un entretien de vente
- Maîtriser les différentes phases de la vente
- Acquérir la posture et le langage comme

**Objectifs pédagogiques :**

- Conduire un entretien de vente
- Gérer ses attitudes, comportements et émotions
- Développer son écoute, se dépasser dans l'expression

**Contenu et programme de la formation :**

**Prendre contact et découvrir les besoins du client**

Quelles informations rechercher

Quelles questions poser

Repérer les pièges du client et les informations importantes

Comprendre ce que le client veut dire ou ne pas dire

S'affirmer dans la prise en charge du client, mettre en confiance

Présenter une proposition

**Présenter la proposition et les arguments pour convaincre**

Se distinguer des concurrents

Adapter sa démarche au type de client et au contexte

Construire un argumentaire

Convaincre

**Négocier le prix et répondre aux objections**

Présenter le prix

Déterminer ce qui est acceptable

Répondre aux objections les plus courantes

**Conclure la vente**

Repérer l'acceptation du client

Réaliser des ventes additionnelles

Préparer le suivi de la relation client et fidéliser

**Encadrement de la formation :**

La formation est encadrée par Nicolas BOURGUIGNON qui assure la coordination de l'équipe pédagogique et administrative. Il est garant du respect du programme prévisionnel défini.

**Qualité du ou des formateurs :**

L'intervenant(e) a été sélectionné(e) dans le cadre d'un processus qualité spécifique (CV en annexe)

Il/elle possède une expérience d'au moins 5 ans dans le domaine concerné, il/elle a suivi une formation en lien avec la thématique qu'il/elle enseigne et il/elle est reconnu(e) pour son expertise pédagogique

**Moyens et méthodes pédagogiques :**

Mise en situation collective, en sous-groupe

Echanges d'expériences

Apports théoriques

Présentation dynamique et ludique

**Suivi, évaluation de la formation :**

QCM ou étude de cas/mise en situation

**Validation et sanction de la formation :**

Une attestation de stage est systématiquement remise à l'issue de la formation conformément aux dispositions réglementaires.

Le stage permet d'accéder à la Certificat de Compétences en Entreprise (CCE) "Mener une négociation commerciale" recensé à l'inventaire des certifications et habilitations de la CNCP (Commission Nationale de la Certification Professionnelle).

**Durée de la formation et modalités d'organisation :**

Durée : 3 jours, soit 21 heures

Horaires prévisionnels : 9h00 -12h30 / 13h30 - 17h00

Lieu et moyens techniques : La formation se déroule dans les locaux de SIFCO. Les salles sont spacieuses et équipées de matériels adaptés à la formation.

Nombre de stagiaires : entre 4 et 12 stagiaires