

Organisme de formation n°53 35 06 34 235



ÉTAPES SPÉCIFIQUES DE LA VENTE

115 bd de Metz - 35700 RENNES
02 99 27 41 00 - info@ideis.com
www.ideis.com



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

ÉTAPES SPÉCIFIQUES DE LA VENTE

FORMATION : ACCUEILLIR UN CLIENT

OBJECTIFS

- Offrir une première bonne impression
- Écouter et accompagner les attentes
- Orienter l'entretien

CONTENU

- 1. La préparation d'un contact client
- 2. L'accueil pour offrir une première bonne image
- 3. La prise de contact
- 4. L'écoute active
- 5. Le traitement des réclamations

MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 7 heures
- Pré-requis : autopoositionnement
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

FORMATION : AMELIORER UN ARGUMENTAIRE PRODUIT-SERVICE

OBJECTIFS

- Renforcer l'étape de la vente liée à l'argumentation
- Structurer la technique du CAB dans ses entretiens commerciaux

CONTENU

- 1. L'argumentation dans la dynamique de vente
- 2. La construction d'un argument pertinent
- 3. La technique du CAB : Caractéristiques, Avantages, Bénéfices
- 4. La construction et l'appropriation de ses propres CAB

MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Durée : 7 heures
- Pré-requis : autopoositionnement
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

FORMATION : CONCLURE UNE VENTE

OBJECTIFS

- Renforcer l'étape de conclusion et de transformation d'un prospect en client
- Identifier comment transformer différents types de postures de prospects en clients

CONTENU

- 1.Repositionner la conclusion et la transformation dans la dynamique de vente
- 2.Identifier les différents signes positifs
- 3.Construire ses propres sonars et murs de rebonds
- 4.Conclure la vente pour emporter la commande : les techniques

MODALITÉS

- Tarif : à partir de 1850€ HT / jour + ingénierie pédagogique
- Durée : 7 heures
- Méthodes mobilisées : apports théoriques, mises en situation, cas pratiques
- Pré-requis : autopoositionnement
- Accessibilité : accessible aux Personnes en Situation de Handicap. Contactez le référent handicap IDEIS pour adapter la formation
- Modalités d'évaluation : questionnaire de fin de formation
- Délai d'accès : 4 à 6 semaines

**CONTACTEZ NOUS POUR EN SAVOIR DAVANTAGE
AU SUJET DE NOS FORMATIONS.**

INFO@IDEIS.COM