

TECHNIQUE DE VENTE

BLENDÉD LEARNING

100 % EN LIGNE

DEPUIS 2016





INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

30 Heures

Public

Tout Public

Prix

720 €

Prérequis

Aucun

Sanction

Certificat de réalisation délivré à l'issue de la formation.

Évaluation des acquis via tests, exercices pratiques ou mises en situation pour valider les compétences développées.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser sa cible et son marché avec des outils connectés
- Engager le client dans la vente et la promotion
- Optimiser sa performance commerciale grâce aux outils numériques



PROGRAMME



Durée : 5 heures

1. COMPRENDRE LE PROCESSUS DE VENTE



- **Cycles de vente : comprendre les différences entre B2B et B2C.**
- **Étapes incontournables :** mise en place d'un parcours client optimisé grâce à la règle des 4 C
- **Adopter une posture Customer Centric Selling :** savoir se positionner en tant que conseiller
- **Analyser les motivations et freins à l'achat :** comprendre les leviers psychologiques .
- **L'impact de l'omnicanalité : utilisation des canaux digitaux**

Objectif : Appréhender les fondamentaux de la vente omnicanal et les motivations des clients.

Durée : 7 heures

2. LES ÉTAPES CLÉS D'UNE VENTE RÉUSSIE

- **Créer un climat favorable :** importance de la première impression et application de la règle des 4x20
- **Identifier les besoins réels du client :** techniques de questionnement
- **Construire un argumentaire impactant :** mettre en avant la valeur ajoutée du produit/service
- **Gérer les objections :** savoir répondre aux doutes et freins du client avec des techniques efficaces
- **Fidéliser et assurer un suivi post-vente :** mise en place d'un accompagnement client

Objectif : Maîtriser les étapes essentielles pour réussir chaque vente.



PROGRAMME



Durée : 6 heures

3. TECHNIQUES DE VENTE AVANCÉES



- **Préparer un rendez-vous commercial** : comprendre le contexte et structurer son approche
- **Techniques de questionnement et reformulation** : créer un échange fluide pour mieux cerner les attentes
- **Construire un argumentaire percutant** : structurer son discours pour être convaincant .
- **Conclure une vente avec succès** : maîtriser les différentes techniques de closing
- **Utiliser le storytelling commercial** : créer une connexion émotionnelle avec le client

Objectif : Optimiser sa performance commerciale grâce aux techniques les plus efficaces du marché.

Durée : 4 heures

4. LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- **Techniques de traitement des objections** : répondre efficacement aux résistances et inquiétudes du client
- **Stratégies de négociation gagnant-gagnant** : savoir céder sans se dévaloriser, défendre son offre
- **Gérer la pression et les tactiques adverses** : éviter les pièges des négociateurs expérimentés
- **Techniques de closing avancées** : maîtriser les approches adaptées aux clients difficiles et aux grands comptes

Objectif : Savoir défendre ses marges, convaincre et gérer les situations de négociation complexes.



PROGRAMME



Durée : 3 heures

5. FIDÉLISATION ET RELATION CLIENT



- **L'après-vente : un levier essentiel** : comment assurer un suivi client efficace après une vente
- **Stratégies de fidélisation** : mise en place d'actions pour renforcer l'attachement du client à la marque
- **Créer une expérience client unique** : optimiser l'interaction avec les clients pour les inciter à revenir
- **Transformer ses clients en ambassadeurs** : inciter les clients satisfaits à recommander l'entreprise

Objectif : Développer une relation durable avec ses clients et maximiser la rétention.

Durée : 5 heures

6. ATELIER EN VISIOCONFÉRENCE

- **Coaching personnalisé sur les étapes de vente** : analyse des points forts et axes d'amélioration
- **Mises en situation et jeux de rôle** : application concrète des techniques de négociation
- **Études de cas adaptées au secteur des participants** : analyse et simulation de cas réels
- **Feedback et corrections des stratégies commerciales** : conseils d'amélioration et recommandations pratiques

Objectif : Adapter le contenu en fonction des besoins spécifiques des participants.



PÉDAGOGIE

Découvrez les outils et méthodes pédagogiques innovants qui soutiennent votre progression et vous garantissent une expérience d'apprentissage optimale.



Un apprentissage flexible et accessible

Modules interactifs : Vidéos et exercices pour une mise en situation réaliste.

Techniques d'apprentissage mémoriel : Mémorisation optimisée par la répétition espacée.

Accès 24h/24 : Apprenez à votre rythme avec des contenus disponibles en continu.



Évaluation et mise en application concrète

Quiz et exercices : Validation des acquis après chaque module.

Études de cas : Mises en situation inspirées du contexte professionnel.

Pratique intensive : Exercices pour renforcer la confiance et la fluidité dans l'application des compétences.



Une plateforme complète et collaborative

Ressources pédagogiques : Supports variés pour renforcer les acquis.

Espaces collaboratifs : Forums et messagerie pour échanger et poser des questions.

Sessions en direct : Visioconférences avec formateurs pour approfondir les notions.



Un accompagnement personnalisé

Parcours modulable : Contenus et exercices adaptable.

Suivi personnalisé : Accompagnement et retours individualisés.

Coaching et conseils : Sessions interactives pour perfectionner vos acquis et répondre à vos défis.

ACCOMPAGNEMENT

Découvrez les moyens et postures d'accompagnement conçus pour vous offrir une expérience sur mesure, adaptée à vos objectifs et à votre progression.

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE

- **Rendez-vous programmés** : Sessions en visioconférence, présentiel ou par téléphone, adaptées à vos besoins.
- **Feedback personnalisé** : Retours réguliers pour suivre les progrès et ajuster les contenus.
- **Pédagogie sur mesure** : Méthodes adaptées à votre niveau pour une montée en compétences efficace.
- **Disponibilité constante** : Questions traitées sous 48 heures ouvrées par votre mentor.
- **Suivi proactif** : Relances régulières pour assurer votre progression et votre engagement.



ASSISTANCE TECHNIQUE POUR UN APPRENTISSAGE SANS INTERRUPTION



- **Messagerie intégrée** : Une messagerie disponible directement via la plateforme pédagogique pour signaler tout problème technique .
- **Support par email** : Une assistance technique accessible à l'adresse nolia.formation@nolia.fr pour résoudre les problèmes rapidement.
- **Délais de réponse garantis** : Toutes les demandes techniques sont traitées sous 48 heures ouvrées maximum.
- **Aide continu** : Une équipe technique dédiée pour pour vous accompagner en cas de problème avec la plateforme ou les outils.

MODALITÉS

Découvrez les modalités qui vous accompagnent, de l'inscription à la validation de vos acquis.



MODALITÉS D'INSCRIPTION ET D'ACCÈS À LA FORMATION

- **Procédure d'inscription** : Les inscriptions se font directement via notre site internet ou en contactant notre équipe par email ou téléphone.
- **Délais d'accès** : Un délai incompressible de 11 jours ouvrés est appliqué entre la validation de l'inscription et le début de la formation, quel que soit le mode de financement choisi.
- **Accessibilité** : Nos formations sont adaptées pour accueillir des personnes en situation de handicap. Un référent handicap est disponible pour répondre à vos besoins spécifiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

🎯 ÉVALUATION INITIALE :

Avant le début de la formation, un test de positionnement est réalisé pour personnaliser le programme en fonction des besoins et compétences de chaque participant.

🎯 ÉVALUATIONS CONTINUES :

Des quiz interactifs, exercices pratiques et mises en situation sont proposés tout au long de la formation pour mesurer vos acquis et identifier vos axes de progression.

🎯 ÉVALUATION FINALE :

Une épreuve finale valide les compétences acquises et permet de vérifier l'atteinte des objectifs pédagogiques.

🎯 CERTIFICATS REMIS :

À l'issue de la formation, chaque participant reçoit une attestation de fin de formation ainsi qu'un certificat de réalisation.



CONTACTEZ NOUS
POUR PLUS D'INFORMATIONS



www.noliaformation.fr



nolia.formation@nolia.fr



Nolia formation