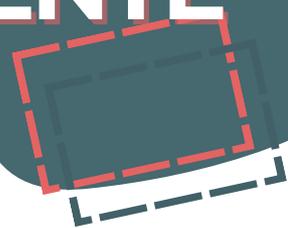




TECHNIQUES DE VENTE

MULTIFORMA



Initiation Complète à la **Vente** :

De l'argumentation à la mise en situation

7h à destination des salariés de commerces de proximité

Dispensée par des **formateurs qualifiés dans le domaine de la vente**



Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter, afin d'étudier ensemble les possibilités d'accessions à la formation.

*Sans pré-requis



TECHNIQUES DE VENTE MULTIFORMA

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À la fin de cette formation, le stagiaire doit être capable de :

1. **Développer un argumentaire de vente**
2. **Développer de nouvelles idées et techniques pour promouvoir un produit/service**

FORMATION EN INTRA : TARIF DISPONIBLE À LA DEMANDE

Cette formation peut être entièrement prise en charge par votre OPCO

Les inscriptions doivent être réalisées 3 semaines avant le début de la formation (délai de réception des accords de prise en charge de votre OPCO)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Fiche d'évaluation continue avec grille individuelle.
- Test d'auto-évaluation d'entrée/sortie formation

- Date de formation à définir selon vos disponibilités
- Formation au sein de vos locaux
- Jusqu'à 10 stagiaires

Moyen pédagogique général :

Apport théorique (supports cours Power Point).

Moyen pédagogique matériels et d'encadrements :

Vidéo projecteur, jeux de rôle, vidéos préventives, mise en situation des stagiaires



DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE : TECHNIQUES DE VENTE

Matin

*Accueil des stagiaires et auto-évaluation
et analyse du besoin*

MODULE 1 :

Argumentaire de vente

- L'accueil du client
- Analyse du besoin
- Susciter l'intérêt pour un produit

MODULE 2 :

Techniques et communication en vente

- Écoute active et communication efficace
- L'importance de la gestuelle et du langage corporel
- Construire une relation de confiance avec le client

7H

Après-midi

MODULE 3 :

Approfondissement des techniques /outils de vente

- Techniques de présentation des produits
- Gestion des objections
- Clôture efficace
- Utilisation des technologies

MODULE 4 :

Mise en pratique et jeux de rôle

- Exercices pratiques en binômes ou en groupes
- Analyse des cas
- Retours constructifs et conseils du formateur

Auto-évaluation

Remise des attestations





UN SERVICE EN 4 ÉTAPES



1^{ER} CONTACT TÉLÉPHONIQUE

Définition d'une date de rdv à votre convenance afin de recevoir notre conseiller dans votre association



RENCONTRE AVEC NOTRE CONSEILLER

Un conseiller en formation se déplace dans votre association pour réaliser une analyse de votre besoin en formation afin de répondre au mieux à vos attentes



PLANIFICATION DES DATES DE FORMATIONS

Nous convenons ensemble d'une date de formation selon vos disponibilités



RÉALISATION DE LA FORMATION

Notre formateur se déplace au sein même de votre association afin d'y dispenser une formation de qualité



Un conseiller est à votre disposition pour tout renseignements complémentaires :

Par téléphone : [03 88 30 27 43](tel:0388302743)

Par mail à l'adresse : contactge@multi-forma.fr

Via notre site internet : www.multi-forma.fr

MAJ le 01/01/2025

MULTIFORMA - Multi Format Grand Est

8 rue du General Leclerc, 67370 WIWERSHEIM – 03 88 30 27 43 – Contactge@multi-forma.fr – SIRET : 91738496800017 – RCS Strasbourg – Code APE 8559A -Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44 67 07199 67 auprès du préfet de Strasbourg