



PROGRAMME DE FORMATION

Mise à jour le 01/10/2025

■ INTITULÉ DE LA FORMATION

Mettre son produit en valeur pour mieux conclure ses ventes

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de mettre son produit en valeur pour mieux conclure ses ventes

■ PUBLIC

Toute personne ayant pour mission de conduire une négociation de vente

■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé
- Être en charge de la vente dans son entreprise

■ CONTENU DE LA FORMATION

- Mettre son produit en valeur
- Mener un entretien de vente structurer
- Répondre efficacement aux objections courantes dont les objections de prix
- Conclure sa négociation gagnante

PROGRAMME DE FORMATION - SUITE

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle, application directe ...

■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable d'adapter son discours au profil client, d'être son offre en valeur et de répondre aux objections de manière sereine

■ DURÉE DE LA FORMATION

2 jours soit 14 h

■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 maximum

■ TARIFS

Nous consulter

L'Agence Learning

06.21.04.44.77

contact@lagence-learning.com