











Déroulé pédagogique




Nom de la formation : Technique de vente : Apprenez à convaincre

Durée : 2X3,5heures=7 heures



Formateur : J. FAGUET

Icônes à utiliser pour préparer le déroulé (à supprimer avant de clôturer le formulaire)			
	<i>Exposé oral des formateurs</i>		<i>Cours magistral (paperboard ou PPT)</i>
	<i>Tour de table des stagiaires</i>		<i>Exercice en groupes ou sous-groupes</i>
	<i>Exercice ou jeu à base de post-it</i>		<i>Exercice individuel</i>
	<i>Phase en temps limité</i>		<i>Jeu ou animation ludique</i>
	<i>Interrogation des stagiaires</i>		<i>Distribution de supports papiers</i>

Technique de vente : Apprenez à convaincre 1ere demie-Journée

	Thématique / Objectifs	Durée	Moyens, supports, Outils	Critères d'évaluation (si nécessaire)
	1. Accueil : Objectif : S'accorder sur les objectifs et le mode de participation	20 min	Tour de table	Néant
	2 Votre posture : Solutions-Confiance-Dialogue -Empathie L'écoute du client Objectif : Positionnez l'attitude du vendeur	1 h30	Tests individuels Exos pratiques	Pointage des blocages
	3 La vente : sa préparation Construire son Plan commercial La prise de RV Connaitre son produit / son offre Ses caractéristiques -Ses avantages -Ses limites.... Le Prix	2h	Cas pratiques et exemples concrets. Mise en application individuelles	

Technique de vente : Apprenez à convaincre 2 eme demie-Journée

	Thématique / Objectifs	Durée	Moyens, supports, Outils	Critères d'évaluation (si nécessaire)
	4L'entretien commercial Les enjeux du client Le premier contact La découverte du client La recherche des besoins-La reformulation La proposition justifiée La recherche des objections /réponse L'avis du client Conclure	2h30	Plan de découverte progressif Mise en pratique : simulation	Évaluation conjointe (stagiaires et formateur)
	Organisation et contrôle Contrôle Retour d'Expérience Persévérance Conclusions Plan de travail Évaluation par le groupe	1 h	Outils méthodologiques Plan de travail individualisé	Acceptation du plan de travail