

Les techniques essentielles de la vente

Métiers et emplois visés :

- Conseiller.ère clientèle
- Vendeur.se en grande et petite surface

Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

- Conduire efficacement un entretien de vente

Contenu de la formation :

- Principes fondamentaux de la vente
- Préparation de l'entretien de vente

Les étapes de la vente :

- Création de la relation de confiance
- Recherche des besoins du client
- Présentation des produits et argumentation
- Réponses aux objections
- Conclusion de la vente
- Prise de congé du client

Méthodes et outils pédagogiques :

Notre approche alterne apports théoriques, exercices pratiques et/ou études de cas utilisant des méthodes d'animation actives et permettant une meilleure compréhension des concepts et une appropriation accélérée. Tous les cas pratiques seront adaptés à votre contexte.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

Durée indicative en centre de formation :

13 heures

Pré-requis :

Nous ne demandons pas de pré-requis pour réaliser cette formation en matière de diplômes ou de certification. Cependant nous vous conseillons d'avoir une première expérience en relation client et d'avoir des notions sur les fondamentaux de la vente.

Modalités d'admission :

Plusieurs modalités possibles:

- Admission après entretien
- Admission après test
- Admission sur dossier

Niveau d'entrée :

Obligatoire : information non communiquée

Niveau de sortie :

sans niveau spécifique

Financement :

Financement individuel
Financement sur fonds publics
Plan de développement des compétences

Tarif de référence :

18€ de l'heure

Lieu(x) de formation :

Cherbourg-En-Cotentin

Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Bertrand PAILLIER
Téléphone : 02 33 88 60 40
Courriel : greta.cherbourg@ac-caen.fr