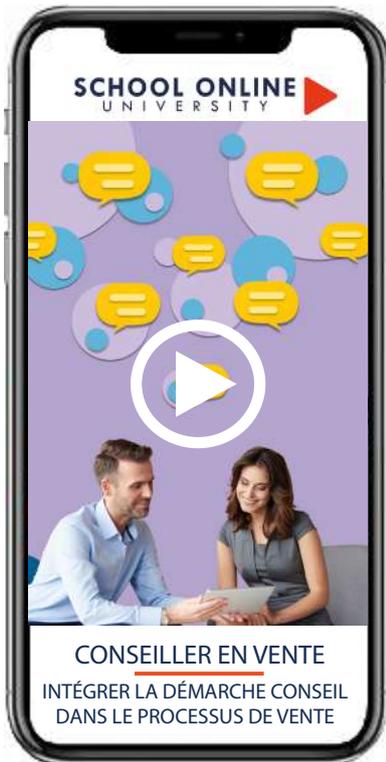


CONSEILLER EN VENTE

**INTÉGRER LA DÉMARCHE CONSEIL
DANS LE PROCESSUS DE VENTE**



FORMATION CONSEILLER EN VENTE

 **3 MOIS**
TEMPS PARTIEL

Vous souhaitez développer des compétences pour guider au mieux vos clients tout au long du processus d'achat ? Notre Formation de Conseiller en Vente est conçue pour vous aider à atteindre cet objectif. Que vous soyez débutant ou que vous cherchiez à perfectionner vos compétences existantes, cette formation vous offre une approche complète pour devenir un conseiller en vente efficace.

Cette formation est certifiée
par l'organisme MANITUDE
inscrite au répertoire spécifique
RS5970.

DÉROULÉ DE LA FORMATION :

- 6 Unités en ligne
- 1 Journée de cours en visio
- Des exercices pratiques
- Examen final en visioconférence devant un jury de certification

MOYENS MOBILISÉS :

- Vidéos pédagogiques
- 1 support de cours
- Tableau de bord d'avancement
- Plateforme de correction des rendus par des experts
- Un coach pour le suivi personnalisé

Notre programme vous équipera des compétences essentielles pour découvrir les besoins de vos clients, leur proposer une solution pertinente pour répondre à leurs enjeux et les accompagner tout au long de l'entretien de vente.

La formation combine des sessions interactives, des études de cas pratiques et des simulations de vente pour renforcer l'apprentissage pratique. Vous bénéficierez également de conseils personnalisés de la part d'instructeurs expérimentés du secteur de la vente.

DURÉE ESTIMÉE

- 28 heures



ACCES ILLIMITÉ

Formation à votre rythme
où et quand vous voulez



LEÇONS VIDEO

+ Questions support de cours
& exercices



CERTIFICAT

Certificat Supérieur de
Formation Professionnelle



COACH PERSONNEL

Un suivi sur-mesure pour
vous accompagner

TOUTE NOTRE ÉQUIPE EST À VOTRE ÉCOUTE



Tél : 01 44 52 16 76  contact@schoolonlineuniversity.com

La certification « Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente » s'adresse aux commerciaux ou aux personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance.

Compétences attestées :

- Pratiquer un questionnement personnalisé dans le démarrage de l'entretien en s'appuyant sur son expertise afin de rechercher et comprendre les enjeux du client.
- Répondre aux enjeux du client en utilisant l'ensemble des informations récoltées dans la phase de questionnement afin de proposer une solution pertinente.
- Faire évoluer la solution en accompagnant le client dans sa phase de réflexion, en identifiant et traitant les objections afin de coconstruire une offre adaptée.
- Traduire les avantages de la solution en bénéfices client, en étant force de proposition afin de les intégrer dans sa phase de négociation pour démontrer les retours sur investissements

Pré-requis

Prérequis d'entrée en formation :

La certification s'adresse ainsi à des commerciaux ou des personnes qui ont des fonctions commerciales et qui souhaitent intégrer une dimension conseil dans leur activité afin de renforcer leur performance (Chef de vente, Ingénieurs d'affaires, Business manager, Directeur commercial, Vendeur, Conseiller de vente, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Assistant commercial, Consultant, ...).

Prérequis techniques :

Maîtriser les outils informatiques, suite bureautique – tableur et traitement de texte, application de courrier électronique et la navigation/recherche sur internet.



Les modalités d'évaluation pour la certification :

- Simulations par le biais de mises en situation professionnelle sur la réalisation d'un entretien de vente



ACCES ILLIMITÉ

Formation à votre rythme
où et quand vous voulez



LEÇONS VIDEO

+ Questions support de cours
& exercices



CERTIFICAT

Certificat Supérieur de
Formation Professionnelle



COACH PERSONNEL

Un suivi sur-mesure pour
vous accompagner

TOUTE NOTRE ÉQUIPE EST À VOTRE ÉCOUTE



Tél : 01 44 52 16 76



contact@schoolonlineuniversity.com

SOMMAIRE

MODULE 1 - LE RENDEZ-VOUS DE DÉCOUVERTE

- La présentation : mettre en valeur son entreprise et ses expertises
- L'objectif du rendez-vous et les différentes étapes de l'entretien
- Comprendre les enjeux du client par des questions ouvertes
- L'écoute active et la reformulation

MODULE 2 - PROPOSER UNE SOLUTION PERTINENTE AFIN DE RÉPONDRE AUX ENJEUX DU CLIENT

- Identifier la solution adaptée aux besoins de son client
- Mettre en lumière les bénéfices de la solution
- Sonder son interlocuteur sur la solution proposée

MODULE 3 - ACCOMPAGNEMENT CLIENT

- Maîtriser son comportement avec l'écoute active
- Exprimer verbalement l'objection du client
- Argumenter ou trouver une nouvelle solution

MODULE 4 - LES BÉNÉFICES CLIENTS ET LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT

- Projeter le client dans l'utilisation future de la solution
- Préparer sa négociation
- Mettre en avant son accompagnement
- Mener la négociation dans un rapport « gagnant / gagnant »

MODULE 5 - L'APRÈS NÉGOCIATION ET LA CONCLUSION DE LA VENTE

- Déclencher la signature
- Le traitement des freins à la signature
- Renseigner le client sur les prochaines étapes de la collaboration

MODULE 6 - DÉVELOPPER SON RÉSEAU DE CONTACTS ET ACCÉLÉRER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Demander une recommandation qualifiée à son client
- Rendre l'interlocuteur acteur de la démarche
- Informer son client de la suite de la recommandation

CONCLUSION

SCHOOL ONLINE UNIVERSITY L'ÉCOLE DES FORMATIONS À DISTANCE

School Online University est une école en ligne de formations certifiantes reconnues par le milieu professionnel. Notre solution digitale innovante permet de travailler à distance et à votre rythme... où vous voulez, quand vous voulez. Vous êtes acteur de votre formation, vivez la comme si vous y étiez.



UN APPRENTISSAGE
ILLIMITÉ À DISTANCE



SE FORMER AVEC
DES PROFESSIONNELS



FORMEZ VOUS
A VOTRE RYTHME



40 ANS D'EXPÉRIENCE
EN PÉDAGOGIE



UN SUIVI
PERSONNALISÉ



CERTIFICAT DE
FORMATION PROFESSIONNEL

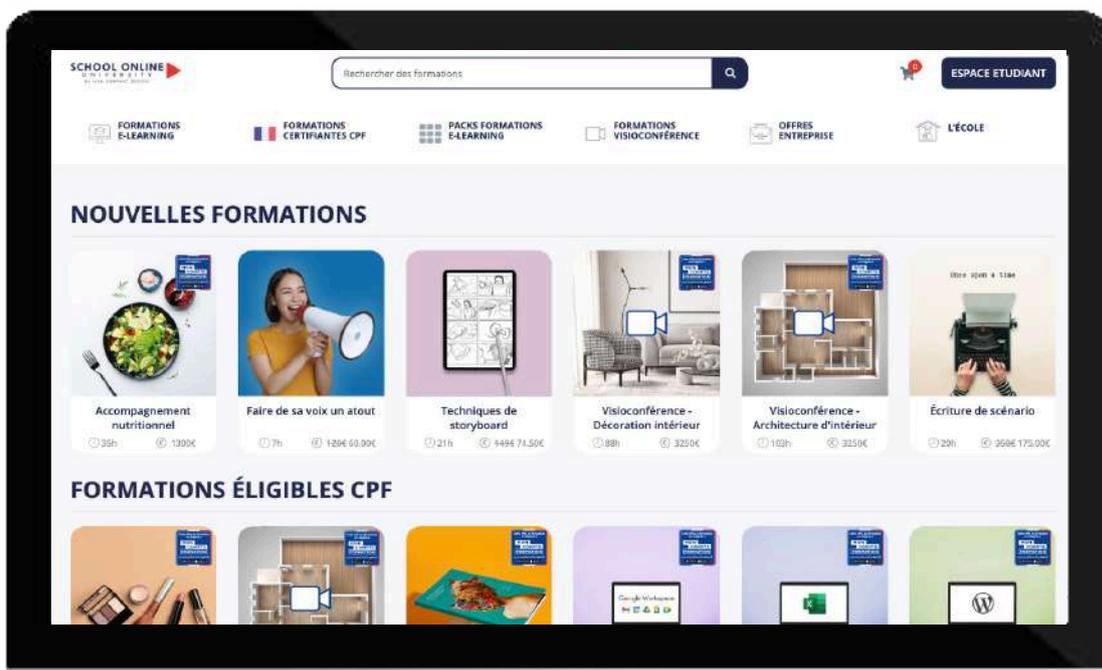


FAITES FINANCER VOTRE
FORMATION PAR PÔLE EMPLOI



UN ESPACE ÉTUDIANT
PROFESSEUR DÉDIÉ

DECOUVREZ NOS NOMBREUSES FORMATIONS



TOUTE NOTRE ÉQUIPE EST À VOTRE ÉCOUTE



Tél : 01 44 52 16 76



contact@schoolonlineuniversity.com