

FICHE PROGRAMME

QUALIOP1_PAM1_SITE_VENDRE-NIVEAU-1_IB_160523

16/05/2023

VENDRE

Niveau 1

CONTEXTE :

Comment vendre ? Vous avez pour mission la commercialisation d'un produit ou d'une prestation. Connaître les clés et les pièges pour une vente réussie.

PROGRAMME :

Formatrice : Ingrid BOUCHET

Présentation de la formatrice :

Dans le domaine du marketing et du management d'équipe depuis 2006, Ingrid a aujourd'hui à cœur d'accompagner et de former, de façon individuelle ou collective, tout public ayant pour mission le développement commercial. Elle a rejoint la CAE Mosaïque en 2021 pour développer son activité et est aujourd'hui salariée et associée dans cette même CAE.

Modalités de la formation :

Distanciel : oui. Présentiel : oui → Lieu : à déterminer en fonction des demandes.

Durée de la formation : 14h, réparties sur 2 journées consécutives ou fractionnées.

Dates de la formation : A définir ensemble.

Nombre de participants : De 2 à 6. Formation individuelle possible sur demande.

Dates d'ouverture et clôture des inscriptions : Pas de session en cours. Un délai de 3 à 4 semaines est nécessaire entre l'acceptation du devis et la date de démarrage de la formation.

Tarifs : Sur devis. De 235 à 380 euros par stagiaire selon le nombre de participants.

Acompte de 30% à l'acceptation du devis et le solde à la facturation après la session.

Contact pour information et inscription :

Ingrid BOUCHET : 07.88.49.40.01 ingrid.bouchet04@gmail.com

PUBLIC VISE :

Entrepreneur-e, collectivité, association, dirigeant-e de TPE-PME, toute personne ayant pour mission la commercialisation d'une prestation ou d'un produit. (Adaptable aux porteur-se-s de projet sur demande)

Niveau requis : pas de prérequis.

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

A l'issue de la formation, les apprenants auront pris connaissance et mis en pratique les bases de techniques de vente solide selon 4 thèmes principaux :

- La prospection,
- L'entretien,
- Les arguments de vente,
- La conclusion.

PRINCIPAUX CONTENUS PEDAGOGIQUES ET METHODES MOBILISEES :

Pour favoriser la confiance et l'échange de pratiques tout au long du parcours, la formation débutera par une présentation de la formatrice et des apprenants.

Ensuite, le programme est structuré en 4 étapes :

- Présentation du « Commercial »,
- Découverte des étapes de la vente,
- Recensement d'arguments de vente concrets et pertinent,
- Mise en pratique.

Chaque apprenant est guidé à chaque étape par la formatrice, par des supports de travail papier ainsi que des exemples concrets et personnalisés en fonction des activités des apprenants. Le partage d'expériences est facilité.

Tous les supports de travail papier sont personnels et individuels. Ils reviennent à chaque apprenant en fin de session.

MODALITES D'EVALUATION :

- Pour pouvoir ajuster la pédagogie employée en temps réel, la bonne utilisation des outils en format papier sera évaluée tout au long de la formation.
- Un questionnaire papier sera rempli en fin de session par les apprenants pour évaluer 3 points : le contenu de la formation, les supports de travail utilisés ainsi que la pédagogie de la formatrice.
- Un questionnaire sera envoyé par mail 1 mois après la formation pour évaluer 2 points : la mise en pratique des connaissances commerciales acquises au cours de la formation ainsi que le résultat obtenu.

ACCESSIBILITE :

Mosaform attache une vigilance toute particulière à ce que ses formations soient accessibles à tous. C'est pourquoi, nous proposons un entretien aux personnes en situation de handicap afin de prendre en compte les spécificités de chacun et de déterminer les éventuels aménagements et dispositions à mettre en place. L'intervenant-e et la référente Handicap sont à disposition dans ce sens tout au long de la formation.