

## **Boostez votre activité commerciale et vos ventes** **Réf : COFC001**

### **Évaluation qualitative de fin de stage** **Formation délivrée en présentiel ou à distance**

#### **Objectifs de la formation :**

Redonnez du sens à la démarche commerciale  
Développer ses compétences commerciales et ses réflexes  
Perfectionner son approche et ses techniques de vente

#### **Durée de la formation :**

7 heures

#### **Niveau requis pour la formation :**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

#### **Public concerné :**

Toute personne ayant une mission commerciale

#### **Les + de la formation :**

Parcours de « form'action », les stagiaires sont formés et accompagnés dans la mise en pratique immédiate de la formation dans leurs contextes professionnels  
Questionnaire positionnement initial  
Nombreux exercices pratiques et repris dans une dynamique de groupe positive et exigeante  
Echanges de bonnes pratiques et astuces  
Mise en pratique immédiate des techniques proposées  
Une formation en groupe de 10 personnes au maximum

#### **Contenu de la formation :**

Rafraîchir les fondamentaux du process de vente  
Prospecter efficacement et avec discernement  
L'écoute active : méthodes et techniques  
Communication commerciale : les bonnes pratiques

## **Boostez votre activité commerciale et vos ventes**

**Réf : COFC001**

Gérer les objections de vos clients  
Présentation sereine de vos tarifs  
Négociation et maîtrise de vos marges  
Les techniques premium du « super vendeur », l'attitude, les postures, les éléments de langage  
Maîtriser les techniques de closing : conclure la vente  
Fidéliser et accompagner vos clients au-delà de l'acte de vente  
La recommandation : Un réflexe gagnant pour le développement de vos affaires

### **Modalités et moyens pédagogiques :**

Formation délivrée en présentiel ou à distance (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthodes démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en œuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs PC, tablettes, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.

### **Tarif :**

Consulter le catalogue de notre site web [www.acco-form.fr](http://www.acco-form.fr) ou sur mon compte formation