

## AGIPLUS FORMATION

3 village vieille-roche

56130 CAMOEL

Email: annelaure.agiplus@gmail.com

Tel: 0987360581



# Savoir vendre et communiquer sur les produits

*Apprendre à cerner une clientèle cible, à argumenter sur vos produits et à utiliser tous les supports mis à votre disposition afin de vendre*

**Durée:** 14.00 heures

### Profils des stagiaires

- Tous professionnels dont l'activité nécessite le contact direct avec les clients (particuliers ou professionnels)

### Prérequis

- Aucun

### Objectifs pédagogiques

Perfectionnement, élargissement des compétences

- Être plus à l'aise avec la fonction vente : le jeu du vendeur et de l'acheteur, les attitudes.
- Clarifier ses cibles de clients et savoir adapter l'offre et le discours à ces cibles.
- Être capable d'argumenter ses produits/services avec plus d'efficacité.
- Formuler ces arguments sur les supports de communication : flyer, site internet, mailing, cartes.

### Contenu de la formation

false

- Savoir cerner qui sont principalement vos clients potentiels
  - Quels sont leurs besoins ? leurs attentes ? Votre offre services/produits face à ces prospects : ses atouts, ses faiblesses
  - Ce que veut entendre ou voir un client
  - Ce qui le rebute
  - Définir vos 2 ou 3 « services phares » : faire le tri de l'essentiel
- Argumenter vos produits/services
  - Répondre à la question « pourquoi vous choisiraient-ils plutôt qu'un autre ? » Les mots et phrases qui deviennent des arguments forts
  - Savoir répondre aux objections
- Le visuel au secours des mots
  - Exercice pratique de mise en application Vos outils de vente : les essentiels, les confortables La cohérence des outils entre eux, les lots à relayer, l'image de marque
  - L'attitude du vendeur : ce qu'il faut faire ou dire, ce qu'il faut éviter
- Utiliser ses supports à bon escient
  - Préparation des simulations de négociation/vente (adapté aux métiers présents)
  - Exercices pratiques de situations de vente : les participants joueront au client et au vendeur
  - Savoir gérer l'après rencontre

### Organisation de la formation

AGIPLUS FORMATION | 3 village vieille-roche CAMOEL 56130 | Numéro SIRET: 84338260700011 | Numéro de déclaration d'activité: 535 609 453 56 (auprès du préfet de région de: BRETAGNE)

## **AGIPLUS FORMATION**

3 village vieille-roche

56130 CAMOEL

Email: annelaure.agiplus@gmail.com

Tel: 0987360581



### **Equipe pédagogique**

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Formation présentielle

Maitriser la vente de ses produits et la communication en rapports avec ceux-ci