

## Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:formation@ecolebourgeoisfreres.com)

Tel: 01 64 04 82 75



# DÉVELOPPER SES VENTES

**Durée :** 7.00 heures (1 jour)

### Profils des apprenants

- Conseiller(e) de vente
- Responsable de point de vente
- Toutes personnes souhaitant acquérir ou développer ses compétences en techniques de vente

### Prérequis

- Être en lien avec une clientèle

### Accessibilité

Nos ateliers et formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Les aspects, l'accessibilité et le type de handicap au regard des modalités d'accompagnement pédagogiques sont à évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable à toute contractualisation afin de pouvoir orienter ou accompagner au mieux les personnes en situation de handicap.

Référente handicap : Christelle BASTIDE ([christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:christelle.bastide@ecolebourgeoisfreres.com))

### Modalités d'accès

Mail : [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:formation@ecolebourgeoisfreres.com)

Tél : 01 89 53 49 88

### Délais d'accès

Le planning des ateliers et formations est disponible sur notre site internet et sur demande.

Les inscriptions sont possibles, en fonction des disponibilités, jusqu'à 72 heures avant le début de l'atelier ou de la formation.

### Objectifs pédagogiques

- Identifier et expliquer les fondamentaux de l'accueil client
- Appliquer la méthode SONCAS pour répondre aux besoins du client.
- Analyser et traiter les objections pour conclure efficacement une vente.

## Ecole Bourgeois Frères

Impasse du Moulin

77510 Verdelot

Email: [formation@ecolebourgeoisfreres.com](mailto:formation@ecolebourgeoisfreres.com)

Tel: 01 64 04 82 75



### Contenu de l'atelier

#### Optimiser l'accueil du client

- Les fondamentaux du métier
- Les règles d'or de l'accueil

#### Découvrir les besoins du client et ses motivations d'achat

- Savoir poser les bonnes questions
- Identifier les besoins du client et les mobiles d'achat avec la méthode SONCAS
- Connaître le produit et le présenter
- Valoriser le produit avec méthode CAB/ CAP

#### Traiter les objections

- Assimiler la force des objections et cibler les erreurs à ne pas commettre
- Appréhender les différentes techniques de réponses

#### Conclure efficacement la vente

- Inviter le client à prendre une décision et adapter son comportement à la décision finale du client
- Performer avec les ventes additionnelles et complémentaires
- Fidéliser le client : enjeu stratégique

### Organisation de l'atelier

#### Equipe pédagogique

L'atelier sera réalisé par un(e) intervenant(e) de l'équipe pédagogique de Mets Conseils.

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Documents supports de l'atelier
- Exposés théoriques
- Etudes de cas concrets
- 

#### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de l'atelier

- Feuille de présence
- Exercices, quiz...
- Formulaire d'évaluation de l'atelier

**Prix HT : 75,00€**