

➤ **Intitulé de la formation :**

TECHNIQUES DE VENTE

➤ **Description :**

• **Présentation :**

Cette formation permet aux participants de maîtriser les **techniques de vente universelles**, applicables à tous les secteurs (mode, chaussures, optique, etc.). Les bénéficiaires apprendront à **accueillir les clients, découvrir leurs besoins, argumenter efficacement et traiter les objections**. La formation met également l'accent sur la **communication, la fidélisation** et la capacité à proposer des ventes additionnelles.

• **Objectifs :**

- Former des vendeurs capables de comprendre et répondre aux attentes des clients, peu importe le secteur.
- Apprendre à utiliser des techniques de vente universelles et les adapter au contexte spécifique (mode, chaussure, optique, etc.).
- Développer des compétences en communication, gestion des objections, et fidélisation client.
- Savoir proposer des produits additionnels et conclure efficacement une vente.

- **Programme :** *Ce programme peut être adapté à votre groupe ou à votre entreprise. Nous sommes à votre disposition pour personnaliser le programme.*

❖ JOUR 1 (10 heures) (émargement) : Comprendre les bases de la vente

- **Introduction et mise en contexte** (1 heure)
- **Le point de vente** (2 heures)
- **Les étapes clés de la vente** (3 heures)
- **Les attentes fondamentales des clients** (3 heures)
- **Synthèse** (1 heure)

❖ JOUR 2 (10 heures) (émargement) : Techniques de communication et psychologie client

- **Comprendre le langage verbal et non-verbal** (3 heures)

- **Les profils clients et les canaux sensoriels (VAKOG)** (3 heures)
- **Atelier pratique** (3 heures)
- **Synthèse** (1 heure)

- ❖ **JOUR 3** (10 heures) (émargement) : Découverte des besoins et écoute active
 - **L'écoute active et la reformulation** (4 heures)
 - **Les techniques de questionnement (QQOQCP)** (2 heures)
 - **Un exemple via un cas concret** (3 heures)
 - **Synthèse** (1 heure)

- ❖ **Jour 4** (10 heures) (émargement) : Argumentation et traitement des objections
 - **Construire un argumentaire efficace (CAB)** (3 heures)
 - **Traiter les objections** (2 heures)
 - **Atelier pratique** (4 heures)
 - **Synthèse** (1 heure)

- ❖ **Jour 5** (10 heures) (émargement) : Conclusion, fidélisation et ventes additionnelles
 - **Techniques pour conclure une vente** (3 heures)
 - **Cross-selling et up-selling** (2 heures)
 - **Satisfaire et fidéliser le client** (4 heures)
 - **Synthèse** (1 heure)

- ❖ **Jour 6** (10 heures) (émargement) : Mise en pratique et évaluation finale
 - **Atelier de synthèse : scénarios complets** (5 heures)
 - **Évaluation finale** (3 heures)
 - **Clôture et remise des certificats** (2 heures)

- **Modalités pédagogiques :**

Nous mettons à disposition des supports pédagogiques en format papier et/ou en format digital.

Il y a un échange régulier avec le ou les participants lors des ateliers pratiques.
Nous utilisons des exemples concrets issus de l'expérience professionnelle.

La formation se déroule en présentiel et nous utilisons une méthode active où nous faisons manipuler le bénéficiaire.

En début de formation, nous échangeons sur le niveau de chaque bénéficiaire ainsi que sur leurs attentes.

- **Modalités d'accès :**

- **Lieu :** Cette formation se déroule dans l'entreprise du ou des bénéficiaires.
- **Public concerné :** Cette formation s'adresse aux gérants d'entreprise ainsi qu'aux salariés en charge des missions commerciales au sein de leur organisation.
- **Prérequis :** Pour tirer pleinement profit de cette formation, le bénéficiaire doit être gérant d'une entreprise commerciale ou salarié ayant des responsabilités en lien avec la vente. Aucun prérequis n'est exigé.
- **Inscription :** Pour tout renseignement concernant l'inscription à cette formation merci de contacter le responsable administratif, Madame DOUCET Maéla, à l'adresse mail armandoptique@gmail.com.
- **Accès aux personnes handicapées :** Dans le cas où le bénéficiaire serait en situation de handicap merci de contacter le responsable handicap, Madame DOUCET Maéla, afin d'adapter au mieux la formation.
 - **Délai d'accès :** Le délai d'accès à cette formation entre le moment où vous effectuez votre demande et le début de la prestation est environ de 2 mois.

- **Durée :**

La durée de cette formation est de 60H réparties sur 6 jours

- **Tarifs :**

Le tarif est de 50€ HT de l'heure par participant.

- **Armand Optique Formation en Chiffres - 2024 :**

- **Nombre total de stagiaires formés en 2024 :** 2 stagiaires
- **Taux d'obtention des objectifs :** 88,10%
- **Taux de satisfaction des stagiaires :** 95,83%

➤ **Date de mise à jour :**

Février 2025

ARMAND OPTIQUE
Siège social : 1 Impasse des Geais 35320 Crevin
06 50 73 02 29 – armandoptique@gmail.com
N° Siret: 75159187600022