

**PROGRAMME DE FORMATION**  
**Vente sédentaire**

01/01/2024 - v3

<p align="center"><b>INTITULE DE LA FORMATION</b></p>	<p align="center"><b>La relation commerciale en espace de vente</b></p>
<p align="center"><b>OBJECTIF PÉDAGOGIQUE</b></p>	<p>Le vendeur sera capable d'accueillir son client, d'identifier ses besoins puis d'y répondre en optimisant l'utilisation des outils de vente à sa disposition.</p> <p>Le vendeur sera également capable d'assurer la fidélisation de ses clients en proposant les services et les ventes complémentaires adaptés à la demande initiale.</p>
<p align="center"><b>POPULATION VISÉE</b></p>	<p>Tout vendeur en situation de vente sédentaire de débutant à confirmé*</p>
<p align="center"><b>PRÉREQUIS</b></p>	<p>Connaître l'offre des produits et services de l'enseigne, savoir utiliser les outils de vente disponibles</p>
<p align="center"><b>PROGRAMME ET CONTENU</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Objectif 1</b> : Appréhender son environnement de vente Prendre en compte son espace de vente et sa préparation pour un accueil efficace des clients ;</li> <li>2. <b>Objectif 2</b> : Prendre contact Assurer une prise de contact performante en maîtrisant sa communication ;</li> <li>3. <b>Objectif 3</b> : Découvrir les besoins Le questionnement pour comprendre les besoins explicites et implicites lors du face à face ;</li> <li>4. <b>Objectif 4</b> Négociier Proposer une offre commerciale optimisée et cohérente par rapport à la situation du client et traiter les objections ;</li> <li>5. <b>Objectif 5</b> Conclure Prendre congé en assurant la satisfaction du client quelle que soit la situation (prise de commande, demande de devis ...)</li> </ol>
<p align="center"><b>MODALITÉS D'ORGANISATION</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Soit la formation est dispensée en salle de réunion mise à disposition par l'entreprise en présentiel, par groupes de 8 à 10 participants ;</li> <li>○ Soit la formation s'effectue dans un hôtel disposant d'un espace séminaire de travail ;</li> <li>○ Dans les 2 cas la salle devra être suffisamment spacieuse pour faciliter les ateliers d'échanges et les mises en situation.</li> </ul>

**PROGRAMME DE FORMATION**  
**Vente sédentaire**

<b>MOYENS D'ÉVALUATION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Questionnaire de satisfaction ;</li><li>○ Des mises en situation à chaque étape travaillée ;</li><li>○ Un quizz de fin de formation ;</li><li>○ Une évaluation globale avec constitution d'une feuille de route sera réalisée pour chaque participant.</li></ul>
<b>DURÉE</b>	2 jours 8h30 – 12h00 / 13h30 – 17h00
<b>ORGANISME &amp; INTERVENANT</b>	Cabinet Formes d'Esprits / Stéphane Casabianca

\* Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.