

Techniques de vente Les fondamentaux

Maîtrisez les bases essentielles pour vendre avec efficacité et confiance !

🛡️ 100 % financée sous 48 heures

📖 Sans niveau spécifique

🏠 En présentiel

Tous nos conseillers sont des professionnels de la formation, dédiés à 100% à IFCDIS.
Ils vous accompagnent sur l'ensemble de votre processus de recherche, d'inscription et de financement de votre formation.



La formation

Vous serez capable de :

- ✓ Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente
- ✓ Optimiser sa communication pour comprendre précisément les besoins du client
- ✓ Traiter les objections et les transformer en opportunités positives

Contenu

- ✓ Introduction à la vente
- ✓ Les étapes clés de l'entretien de vente
- ✓ La communication en vente : techniques de questionnement
- ✓ Atelier pratique : Simulations d'entretien de vente
- ✓ Les objections : Identification et gestion
- ✓ Transformer une objection en élément positif
- ✓ L'art de la conclusion de la vente
- ✓ Atelier pratique : Gestion des objections et conclusion



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation

CO 06 DOC 04 L

Intéressé•e ? Contactez-nous !
05 62 14 45 67 | contact@ifcdis.fr | ifcdis.fr



À qui s'adresse la formation ?

Professionnels de la vente, débutants ou ayant déjà une première expérience dans le domaine commercial, souhaitant approfondir leurs compétences fondamentales en techniques de vente

Ouverte aux personnes en situation de handicap

PRÉREQUIS

Une première expérience ou une connaissance de base des environnements commerciaux et des interactions avec la clientèle est recommandée

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

Détails pratiques

LIEU

En présentiel

DURÉE

14 heures

DÉMARRAGE

Commencez votre formation à tout moment de l'année

Financement

OPÉRATEURS DE COMPÉTENCES

Prise en charge en fonction des critères définis par les opérateurs de compétences de la branche professionnelle

Plan de développement des compétences

Pour les entreprises de moins de 50 salariés.
Financement possible en fonction de la branche professionnelle qui fixe les critères de prise en charge

FINANCEMENT PERSONNEL

Sur devis

Modalités

PÉDAGOGIQUES

La formation alterne apports théoriques et mises en situation pratiques

TECHNIQUES

Support de formation

ÉVALUATIONS

Évaluation des acquis
Évaluation de la formation à chaud
Bilan
Engagement et plan d'action individuel



Scanner ce QR code pour obtenir plus de détails sur le contenu de la formation

CO 06 DOC 04 L

Intéressé•e ? Contactez-nous !
05 62 14 45 67 | contact@ifcdis.fr | ifcdis.fr