

Comment vendre mes produits et services

Contexte professionnel

La maîtrise technique et la connaissance de ses produits et prestations n'empêchent parfois pas d'être à court d'arguments pour conclure une vente.

Pourtant, amener un prospect à devenir acheteur, fidéliser un client et lui donner envie d'acheter plus est une question de méthode et de rigueur.

Cette formation amène le participant à **construire une boîte à outils adaptée au contexte de son entreprise**, de manière à lui permettre d'être **compétitive**, de **développer sa clientèle** et d'**augmenter son chiffre d'affaires**.

Objectifs

- ✓ **Distinguer** les rôles du technico-commercial.
- ✓ **Identifier** les bases de la relation client.
- ✓ **Produire** une offre commerciale percutante.
- ✓ **Pratiquer** les outils de négociation commerciale.

Tarif

630,00 euros nets de taxes.

Possibilité de prise en charge totale ou partielle en fonction de la situation propre au participant.

Public et conditions d'accès

Chef d'entreprise, conjoint collaborateur, associé, salarié, créateur / repreneur d'entreprise.

Prérequis : évoluer sur une fonction contenant une dimension vente.

Effectif minimum par groupe : **8** apprenants.

Effectif maximum par groupe : **12** apprenants.

 Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Contacts

CMA Formation Colmar

13 avenue de la République, 68000 COLMAR

☎ 03 89 20 84 62 / ✉ gestionfcc@cm-alsace.fr

Référente handicap - Véronique LITTEL

☎ 03 88 19 79 17 / ✉ vlittel@cm-alsace.fr

Lieu et date

 La formation est proposée au sein de la section CMA de Colmar.

 Pour connaître les calendriers de formation, nous contacter ou consulter la programmation sur notre site internet : www.cm-alsace.fr.

Durée de la formation - délai d'accès

3 jours - 21 heures

Le délai moyen d'accès à la formation est de 15 jours.

Modalités de formation

Cette formation est accessible en Formation Continue.

Modalités de validation

Attestations de formation et de réussite le cas échéant (cf. résultat à l'évaluation sommative évoquée ci-dessous).

Taux de
réussite

Taux de
satisfaction

Taux de
recommandation

Nouveauté
2025

PROGRAMME

JOUR 1

- ✓ **Préparer les outils pour développer les compétences commerciales d'une entreprise artisanale**
 - La différence entre le technicien et le vendeur : définir le métier de technico-commercial (sédentaire ou itinérant) de son entreprise
 - Lister les points forts de son entreprise et de son offre
 - Choisir sa politique commerciale entre les différentes formes de négociation
 - Définir les objectifs qualitatifs et quantitatifs de son entreprise et de son vendeur
- ✓ **Prise de contact**
 - Prendre conscience de son image
 - Optimiser les trois modes de langage pour inspirer confiance
 - Pratiquer l'écoute active pour un bon échange commercial

JOUR 2

- ✓ **Découverte du client et de ses besoins**
 - Maîtriser les approches pour mieux cerner le client, ses besoins, ses motivations et ses contraintes
 - Construire sa propre boîte à outils de découverte en personnalisant les méthodes
- ✓ **Argumentation de l'offre ou justification du devis**
 - Prévoir des arguments avec ses avantages concurrentiels pour se démarquer
 - Construire sa boîte à outils en personnalisant les arguments pour convaincre

JOUR 3

- ✓ **Traitement des objections standards et l'objection prix**
 - Construire sa boîte à outils en préparant ses réponses selon quatre étapes incontournables
 - Travailler son approche et les réponses possibles face à l'objection prix
- ✓ **Conclusion et consolidation de la relation**
 - Assurer le suivi et s'assurer de la satisfaction de son client

Modalités pédagogiques

- Formation réalisée **en présentiel** et conduite à travers **une pédagogie active et participative** s'appuyant notamment sur les contextes propres à chaque participant et des jeux de rôles / mises en situation.

Équipement technique

- Les moyens matériels mobilisés sont en adéquation avec les objectifs de la formation et le programme associé. Dans ce cadre, une session « Comment vendre mes produits et services » est conduite au sein d'une salle de formation disposant entre autres équipements d'un vidéoprojecteur et d'un accès internet haut débit.

Modalités d'évaluation

- **Positionnement** en amont de la formation.
- **Évaluations formatives** effectuées sur la base de mises en situation et d'objectifs à réaliser lors des intersessions.
- **Évaluation sommative** : construction d'une boîte à outils adaptée au contexte de l'entreprise de chaque participant.

Intervenants

Formateur spécialisé en marketing et **expert de la dynamisation commerciale** des entreprises artisanales.



Retrouvez toutes
nos formations
sur notre site



FORMATIONS COURTES
FORMATIONS DIGITALES
CERTIFICATIONS
FORMATIONS INDIVIDUALISÉES

Conditions générales
de vente :

