

Techniques de vente en face à face

OBJECTIF

Utiliser les bonnes techniques pour vendre dans sa relation client

COMPETENCES ACQUISES

- Conduire par étapes un entretien de vente structuré
- Rechercher les besoins et motivations des clients
- Valoriser son offre par des arguments adaptés
- Défendre le prix

POUR QUI ?

Artisan, chef d'entreprise, salarié ou porteur de projet

CONTENU DE LA FORMATION

LA THEORIE

- Les étapes de l'entretien
- Le questionnement pour découvrir
- L'argumentation pour convaincre
- La défense du prix
- Modèle étudié : 4C CAP, SONCAS

LA PRATIQUE

- Echange de pratiques
- Etude de cas sur les motivations décisionnelles
- Battle de questionnement
- Exercices croisés d'argumentation
- Activité de créativité : comment défendre son prix
- Mise en situation pratique : jeux de rôle sur l'entretien de vente

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Animation à l'aide de supports pédagogiques, d'échanges à partir de cas concrets
- Mise en situation pratique

VALIDATION

- Réalisation d'exercices pratiques
- Remise d'une attestation de formation validant les compétences acquises

PRÉREQUIS

- Artisans ou exposants dans les foires ou manifestations touristiques du territoire

RYTHME



14 heures – 2 jours



7 h 30 – 15 h 30



5 à 8 stagiaires



33 600 XPF *
48 000 XPF

* Prix pour le Chef
d'entreprise artisanale

LIEUX

- Centre de formation de l'artisanat à Nouville
- Antennes de la CMA de Koné, La Foa et Poindimié

FORMATEUR

Professionnel expérimenté dans le secteur de la vente