



CENTRE DE FORMATION
DE L'ARTISANAT



Techniques de vente en face à face

Objectif général

Utiliser les bonnes techniques pour vendre dans sa relation client

Compétences 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

Partie théorique

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

Partie 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

Lieux

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

Prérequis

Artisans ou exposants dans les foires ou manifestations touristiques du territoire

 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*

Formateur

Professionnel expérimenté dans le secteur de la vente