



MODALITES ET PROGRAMME DE FORMATION

Réussir une vente : Les étapes clés

Informations générales

- **Durée** : 7 heures (1 journée)
- **Prérequis** : Avoir un projet professionnel en lien avec la vente (validation via fiche de positionnement)
- **Public visé** : Professionnels souhaitant améliorer leurs compétences en vente
- **Modalités d'accès** : Inscription en ligne et remplir fiche d'inscription des besoins.
Délai d'accès : sous 7 jours après validation de l'inscription.
- **Tarif** : 349 € (financement personnel, OPCO)
- **Accessibilité** : Adaptations possibles pour les PSH : modification du format, supports ajustés, contact dédié pour besoins spécifiques :
- **Contact PSH** : Idir Gaoua 06 25 32 71 90

Modalités pédagogiques

- Formation interactive axée sur la pratique
- Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- Jeux de rôle et mises en situation
- Simulations d'entretiens de vente
- Utilisation de supports visuels et de cas concrets

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation en début et fin de formation
- Mise en situation évaluée par le formateur
- Questionnaire de satisfaction en fin de session

Le formateur : Idir Gaoua

Idir Gaoua est un expert en optimisation des performances financières et stratégiques des entreprises. Fort de nombreuses années d'expérience, il a accompagné plusieurs structures à travers des audits et des missions d'amélioration dans les secteurs des achats et de la gestion des finances. Son expertise lui permet d'identifier les leviers de rentabilité et d'efficacité commerciale, compétences essentielles dans le domaine de la vente. Grâce à sa vision globale des processus économiques et transactionnels, il aide les participants à mieux comprendre les enjeux de la négociation et de la relation client, en les outillant avec des méthodes concrètes et performantes.

Déroulé de la formation

Avant la formation

- Entretien individuel avec le formateur pour approfondissement des attentes et des besoins du stagiaire.
- Le cas échéant demande du Kbis ou INSEE.

Introduction à la vente

- Comprendre les fondamentaux d'une vente réussie
- Identifier les attentes et motivations des clients

Préparer un entretien commercial

- Analyser les besoins et attentes des clients en amont
- Construire un argumentaire de vente impactant

Créer une relation de confiance

- Techniques de communication persuasive
- Maîtriser l'écoute active et l'empathie

Les étapes clés d'un entretien de vente

- Accueil, découverte, argumentation, gestion des objections
- Simulations d'entretiens

Clôturer la vente avec succès

- Identifier les signaux d'achat du client
- Techniques pour conclure une vente efficacement

Fidéliser le client

- Assurer un suivi post-vente efficace
- Création d'un plan d'action personnalisé

Ateliers pratiques & jeux de rôle

- Mises en situation réalistes
- Entraînement intensif

Clôture de la formation

- Débriefing avec le formateur
- Questionnaire de satisfaction