



PARCOURS Développer / Vendre



Développer / Vendre est un parcours de formation 360, il regroupe des vidéos de formation de plusieurs parcours de formation « classiques » disponibles sur Forces-lms.com.

Ce parcours 360 permet de se former en 3 jours à toutes les techniques nécessaires pour devenir un bon vendeur. Ce parcours 360 complète Entreprendre/ Créer. Il est nécessaire pour tous les créateurs d'entreprise qui ne possèdent pas de formation initiale à la vente.

43

FORMATIONS VIDEO

de 8 à 10 min en moyenne



DES APPORTS THEORIQUES

en format PDF



Environ 19h30 pour se former

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Connaître toutes les techniques classiques de prospection et découvrir les techniques d'acquisition de leads sur le web
- Apprendre une méthode de vente, du premier accueil du client jusqu'à la concrétisation de la vente
- Savoir appliquer cette méthode au téléphone, en porte à porte, en tournées B to B, en magasin, etc.
- Savoir conseiller les clients, faire naître les objections et y répondre, présenter et défendre son prix, gérer les réclamations, fidéliser les clients

PUBLIC VISE

- Etudiants en commerce/vente qui veulent compléter leurs connaissances théoriques
- Commerciaux débutants voulant développer leurs compétences en marketing et commercial
- Porteurs de projets de création d'entreprise non formés au commercial
- Dirigeants de TPE qui souhaitent développer leur entreprise commercialement

EXPERTS FORMATEURS

- Experts en marketing traditionnel et en e-marketing
- Consultants en développement commercial (prospection, vente, négociation)

LES 43 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je fais un plan de prospection commerciale
- 2/ Je m'initie à la prospection avant-vente
- 3/ J'organise ma prospection
- 4/ Je réussis mon accroche
- 5/ Je développe une prospection multicanale
- 6/ Je prospecte par téléphone
- 7/ Je prends des rendez-vous par téléphone
- 8/ Je prospecte utile pour décrocher un rendez-vous
- 9/ J'envoie des mailings efficaces
- 10/ Je participe à un salon
- 11/ Je pratique la prospection digitale
- 12/ Je crée et administre une page Facebook
- 13/ J'utilise Instagram
- 14/ Je vends sur LinkedIn
- 15/ Je mets en place un système d'affiliation
- 16/ Je définis ma stratégie commerciale
- 17/ Je mets en place des plans d'actions commerciales
- 18/ Je choisis mes canaux de distribution
- 19/ Je prépare mes entretiens et je définis mes objectifs
- 20/ J'apprends à faire un pitch commercial
- 21/ Je découvre la méthode SONCASE
- 22/ J'apprends à déterminer les motivations d'achat avec SONCASE
- 23/ Je découvre les différentes méthodes de vente
- 24/ J'apprends à vendre par téléphone
- 25/ J'apprends à vendre en porte à porte au particulier
- 26/ J'apprends à vendre en porte à porte en entreprise
- 27/ J'applique les méthodes de vente
- 28/ J'apprends à négocier
- 29/ J'apprends à accueillir mon client
- 30/ Je maîtrise les outils de questionnement et d'analyse des besoins
- 31/ Je sais écouter les clients et reformuler leurs besoins
- 32/ J'apprends à faire des propositions et démonstrations de produits et de services
- 33/ J'apprends à argumenter (bénéfices, avantages, caractéristiques et preuves)
- 34/ Je sais orienter le client vers un choix
- 35/ Je sais vendre des produits ou services additionnels
- 36/ Je sais faire naître les objections
- 37/ J'apprends à réfuter les objections de mon client
- 38/ Je sais défendre mon prix
- 39/ Je sais répondre aux demandes de baisse de prix
- 40/ Je sais conclure une vente
- 41/ Je fidélise et garde contact avec les clients
- 42/ Je tiens à jour et j'augmente ma base de données clients
- 43/ Je mets en place un tableau de bord commercial

Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Un abonnement de formation donne accès, selon la formule achetée, à 1 ou plusieurs parcours de formations qui sont décrits sur www.laformationpourtous.com.

Un parcours de formation comprend :

- des vidéos de formation.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

La diffusion des formations est réalisée sur la plateforme de e-learning forces.online-virgo.com. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de l'abonnement, une fois le compte créé par les équipes de FORCES

Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>