

PROPOSITION FORMATION TECHNIQUES DE VENTE



L'actualité ne cesse de le prouver, la formation professionnelle est un enjeu économique et social majeur. Elle constitue à la fois un levier de compétitivité pour les entreprises et également une garantie d'employabilité pour les salariés.

A&D Formations est un organisme pluridisciplinaire dispensant des formations sur site, en intra, partout en Ile-de-France.

Nos équipes accordent une attention particulière à la satisfaction client et en ont fait une priorité.

Chaque formateur est sélectionné sur la base d'une importante expérience et également sur sa pédagogie.

Nous assurons une prise en charge totale et un accompagnement optimal tout au long du processus.

Tout est mis en œuvre pour garantir l'atteinte des objectifs fixés ensemble et garantir le succès de la formation : ingénierie, méthodes, et moyens pédagogiques.



Adaptabilité

Ensemble nous bâtirons votre formation en fonction de vos besoins et appliquerons des méthodes adaptées



Accompagnement

Pour un accompagnement, des conseils, évaluations, avant, pendant et au delà de la formation afin d'en assurer le succès



Réactivité

Le temps est précieux. Votre temps l'est davantage. Nous réagissons au plus vite et écourtons au maximum les délais de réponses



Assistance

Des questions ? besoin d'aide ? notre est là !



Proposition de FORMATION



TECHNIQUES DE VENTE

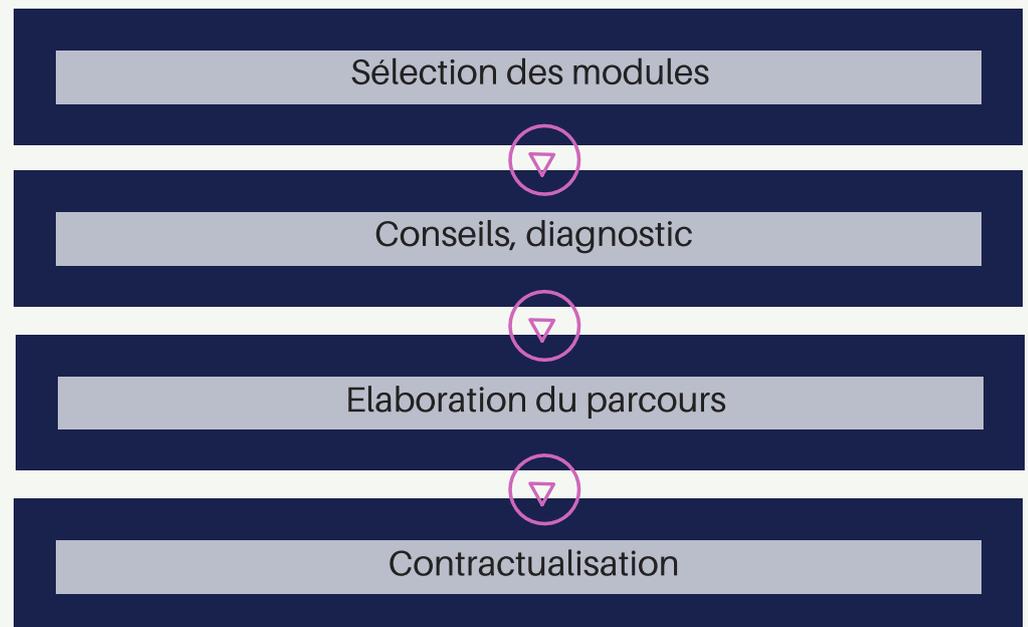
Dans un environnement ultra concurrentiel ouvrant la voie à de nombreux défis, vous souhaitez adopter une démarche marketing et commerciale efficace, maîtriser les bonnes techniques de vente tout en disposant d'outils innovants ?

A&D Formations vous propose de bâtir un parcours de formation personnalisé, par modules, vraiment adapté à vos besoins, sans superflus, pour :

- suivre ce qui est vraiment utile,
- faire face aux contraintes d'organisation ou de temps,
- alterner formation et activité professionnelle,
- disposer de plus de flexibilité,
- définir plus précisément les attentes et y répondre.

Chaque module propose des méthodes et moyens appropriés : exposés, mises en situation, ainsi que des évaluations.

Les étapes :



A&D Formations
5 avenue Ingres
75016 Paris
Tél : 06 63 06 95 93

Mail : contact@adformations.fr

Web : adformations.fr

Siret : 837 717 107 00010

DA : 11755724775



Adaptabilité

Ensemble nous bâtirons votre projet en fonction de vos besoins et appliquerons des méthodes adaptées



Accompagnement

Pour un accompagnement, des conseils, avant, pendant et au-delà de la formation afin d'assurer le succès de la formation



Réactivité

Le temps est précieux. Nous réagissons au plus vite



Assistance

Des questions ? besoin d'aide ? notre équipe est là !



Proposition de FORMATION



TECHNIQUES DE VENTE

Les modules :

La relation client : entrer en contact, gérer les clients difficiles et fidéliser (1 jour)

La prospection : préparer et s'organiser, conquérir de nouveaux clients, optimiser les prises de parole (1jour)

L'art de poser des questions : savoir poser des questions, mener l'entretien (0,5 jour)

La négociation commerciale : préparer sa négociation, l'adapter à son profil, élaborer une stratégie de négociation efficace, adopter réflexes et techniques (1jour)

La méthode DISC Success Insights : identifier les profils, adapter sa communication (1jour)

La technique SPIG (SPIN) : connaître une nouvelle technique, maîtriser les questions à poser et augmenter ses ventes (1jour)

Vendre une prestation de service : connaître les leviers de la vente de prestation de service, savoir convaincre (1 jour)

La communication verbale et non verbale : PNL, body langage (0,5jour)

Savoir convaincre et persuader : construire un argumentaire efficace, gérer les objections, techniques de persuasion, faire face aux objections, garder le lead (1jour)

Le closing : conclure la vente, faire signer (0,5 jour)

Commercial 3.0 : adopter un comportement digital, repenser son offre et améliorer ses ventes grâce au digital (2jours)

A&D Formations

5 avenue Ingres

75016 Paris

Tél : 06 63 06 95 93

Mail : contact@adformations.fr

Web : adformations.fr

Siret : 837 717 107 00010

DA : 11755724775

Module 1



Module 2



Module 3

etc..



Proposition de FORMATION



TECHNIQUES DE VENTE

Les + A&D Formations :

Des formateurs soigneusement sélectionnés, bénéficiant d'une solide expérience sur le terrain et grande pédagogie

Des méthodes et moyens adaptés aux programmes et profils des apprenants

Des mises en situation pour des bons réflexes

Des contenus adaptatifs, ajustables

Des formations en intra pour plus de souplesse et pour répondre aux contraintes de temps

Le tarif :

1490 €HT
par jour
par groupe

Maximum 5 personnes

A&D Formations
5 avenue Ingres
75016 Paris

Tél : 06 63 06 95 93

Mail : contact@adformations.fr

Web : adformations.fr

Siret : 837 717 107 00010

DA : 11755724775