



PROGRAMME DE FORMATION

BENCHIKH FARAH

FORMATION
TECHNIQUE DE VENTE

TECHNIQUE DE VENTE

• **PUBLIC :**

Vendeur / Commercial / Magasin spécialisé

• **PRÉREQUIS :**

Aucun

• **DURÉE :**

5 jours soit 35H de formation.

• **DATE OU PÉRIODE DE FORMATION :**

À définir

• **HORAIRES :**

De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

• **NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR SESSION :**

Minimum : 1 / Maximum : 8

• **MODALITÉS D'INSCRIPTION :**

Inscription à réaliser 1 mois avant le démarrage de la formation.

• **LIEU :**

Intra ou inter

Pour accès aux personnes porteurs d'un handicap : Nous consulter.

• **FORMATEUR :**

Mme Farah BENCHIKH

• **PRISE EN CHARGE :**

Cette formation est éligible jusqu'à 100 % du financement de la formation professionnelle

• **TARIF :**

à partir de 1200 euros.

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Savoir accueillir le client et écouter ses besoins.
- Savoir présenter efficacement sa société et ses produits.
- Réaliser des ventes additionnelles.
- Savoir augmenter son panier moyen.
- Savoir convaincre et vendre avec méthodologie.
- Savoir fidéliser le client.



TECHNIQUE DE VENTE

Contenu de formation

JOUR 1 (soit 7H)

◦ **L'accueil en face à face**

- Connaître les points fondamentaux de l'accueil.
- Ecouter et identifier le besoin client.
- Analyser ses besoins.
- Répondre à sa demande.

JOUR 2 (soit 7H)

◦ **Proposer des produits ou des services complémentaires**

- Connaître la totalité de ses produits ou de ses prestations.
- Ecouter et identifier le besoin client.
- Savoir mettre un produit en valeur pour mieux le vendre.
- Savoir susciter l'envie du client.
- Savoir proposer un produit de remplacement.
- Savoir répondre aux objections.

JOUR 3 (soit 7H) :

◦ **Méthodologie de vente**

- Savoir vendre avec la méthode de l'entonnoir.
- Savoir vendre avec la méthode SPANCO.
- Savoir vendre avec la méthode SONCAS.
- Cap construire un argumentaire de vente.
- SIMAC capter l'attention pour mieux persuader.

JOUR 4 (soit 7H) :

◦ **Fidéliser et augmenter le panier moyen**

- Mettre en place des actions de fidélisations.
- Savoir traiter des réclamations.
- Savoir avoir un bon relationnel avec le client.

JOUR 5 (soit 7H) :

◦ **Augmenter le panier moyen**

- Mettre en place un dispositif pour pousser à la vente complémentaire.
- Définir le périmètre de l'étude.



TECHNIQUE DE VENTE

MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation.
- Evaluation des compétences en début et en fin de formation.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRECIATION DES RESULTATS

- Feuille de présence signée des participants et du formateur par demi-journée.
- Attestation de fin de formation mentionnant :
 - Les objectifs,
 - La nature,
 - La durée de l'action,
 - Les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

◦ **Modalités pédagogiques :**

- Évaluation des besoins et du profil du participant.
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules.
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas.
- Réflexion et échanges sur des cas pratiques.
- Retours d'expériences.

◦ **Éléments matériels :**

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire.
- Support de cours au format numérique et version papier transmis au participant par mail et support papier en fin de la formation.

◦ **Référent pédagogique et formateur :**

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation, le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

▪ **Contact :**

BENCHIKH Farah : iffconsultingmanagement@gmail.com

