



PROGRAMME DE FORMATION

➔ Les étapes de la vente

CENTRE DE FORMATION

Nom de l'organisme de formation : Organisme privé - AFAL CONSEIL - AFAL FORMATION

Adresse : 869 rietz du vinage, 62350 Mont-Bernenchon

Téléphone : 0768278240

E-mail : formation@afalconseil.fr

Numéro SIRET : 89311340700017

Nom de la personne à contacter : MERCHEZ Arnaud

ACTION DE FORMATION

➤ **Intitulé : « Les étapes de la vente »**

➤ **Description et détail :**

La formation vise à fournir aux participants les connaissances de base en comptabilité nécessaires pour comprendre les principes fondamentaux, les techniques et les outils utilisés dans ce domaine. À la fin de la formation, les participants seront en mesure de comprendre les principes comptables, d'interpréter les documents comptables de base et d'acquérir une vision globale de la comptabilité.

➤ **Formateur :**

Monsieur MERCHEZ Arnaud : Expert en pilotage d'entreprise avec 25 ans d'expérience en gestion, commerce et management, j'accompagne les dirigeants de TPE et PME dans l'amélioration de leur rentabilité. Basé dans les Hauts-de-France, près de Béthune, j'interviens dans les secteurs du commerce, bâtiment, métiers de bouche et jardinerie, couvrant le Nord et le Pas-de-Calais. Mon objectif : mettre tout en œuvre pour la réussite de mes clients.

➤ **Objectifs pédagogiques :**

- Savoir à écouter activement pour comprendre les besoins spécifiques des clients ;
- Maîtriser la communication pour présenter de manière convaincante ;
- Être capable de négocier et de conclure les étapes de la vente ;
- Savoir utiliser efficacement les outils de vente disponibles.

➤ **Durée et tarifs :**

14 heures

1 200 € net de TVA

➤ **Délais d'accès :**

Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieure à la signature de la convention de formation et/ou de 15 jours postérieure à la signature d'un contrat de formation permettant le respect du délai de rétractation du client particulier, après avoir rempli un formulaire d'analyse du besoin.

➤ **Méthode pédagogique :**

Elle combine supports visuels, exemples concrets, exercices pratiques et études de cas pour illustrer les concepts abordés. Chaque session inclut des questions-réponses pour clarifier les points spécifiques. Un positionnement individuel est réalisé en amont pour adapter la formation aux besoins des stagiaires, avec des exercices pratiques effectués en continu. Une feuille d'émargement signée par demi-journée garantit la traçabilité, et un certificat individuel de réalisation est délivré à chaque participant.

➤ **Outils pédagogiques :**

Les supports utilisés comprennent :

- Un ordinateur pour les exercices pratiques et les démonstrations ;
- Un tableau blanc pour illustrer et structurer les idées en temps réel ;
- Le logiciel Excel, utilisé pour les exercices et les simulations ;
- Des logiciels adaptés en fonction des besoins spécifiques de la formation, permettant une immersion concrète dans les outils professionnels.

➤ **Contrôle des connaissances :**

L'évaluation des acquis repose sur une alternance de jeux de rôles, de mises en pratique et d'exercices d'entraînement. À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud est complété par les participants, suivi d'une évaluation à froid réalisée trois mois après la formation.

➤ **Contrôle des prérequis avant formation :**

Aucune connaissance n'est pré-requise pour cette formation. Pour autant, dans le cadre de notre politique de certification Qualiopi, chaque apprenant devra effectuer un test QCM, appelé « Test de positionnement », avant le début de la formation afin d'identifier les forces et faiblesses de l'apprenant sur les différents sujets portant sur la formation afin d'adapter cette dernière au public formé.

➤ **Handicap :**

Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage. Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés. Cependant certains types de handicap peuvent rendre impossible l'apprentissage du domaine étudié.

Référent handicap : Arnaud MERCHEZ

formation@afalconseil.fr

07 68 27 82 40

DÉTAILS DU PROGRAMME DE FORMATION

Module 1. Introduction à la vente

Durée 1 heure

Définition de la vente ;
Rôle de la vente dans l'entreprise ;
Les différents types de ventes.

Module 2. Les étapes de la vente

Durée 2 heures 30

La préparation de la vente ;
La prise de contact avec le client ;
La découverte des besoins du client ;
La présentation des solutions adaptées ;
La réponse aux objections du client ;
La conclusion de la vente ;
La prise de congé.

Module 3. Les modalités de la vente

Durée 3 heures 30

La vente en face-à-face ;
La vente à distance ;
La vente par téléphone ;
La vente en ligne.

Module 4. Les techniques de vente

Durée 2 heures 30

L'argumentation commerciale ;
La présentation des produits ou services ;
La démonstration ;
Le closing.

Module 5. La relation client

Durée 2 heures 30

La fidélisation de la clientèle ;
Le suivi après-vente ;
La gestion des réclamations.

Module 6. Les compétences du vendeur

Durée 2 heures

Les qualités du vendeur ;
Les compétences techniques et comportementales ;
Le développement personnel du vendeur.

Total 14 heures

*Concepteur : RD V3 du 09.01.20245
AFAL CONSEIL – AFAL FORMATION
Former et avancer*