

Plaquette de Formation

Maîtriser les techniques
commerciales et les stratégies
de ventes

**S.N.P CONSEILS &
ACCOMPAGNEMENTS**



Sommaire

- L'équipe de formation
- Pré-requis
- Apprenants en situation de handicap
- Taux de satisfaction et présence clients
- Modules de formation

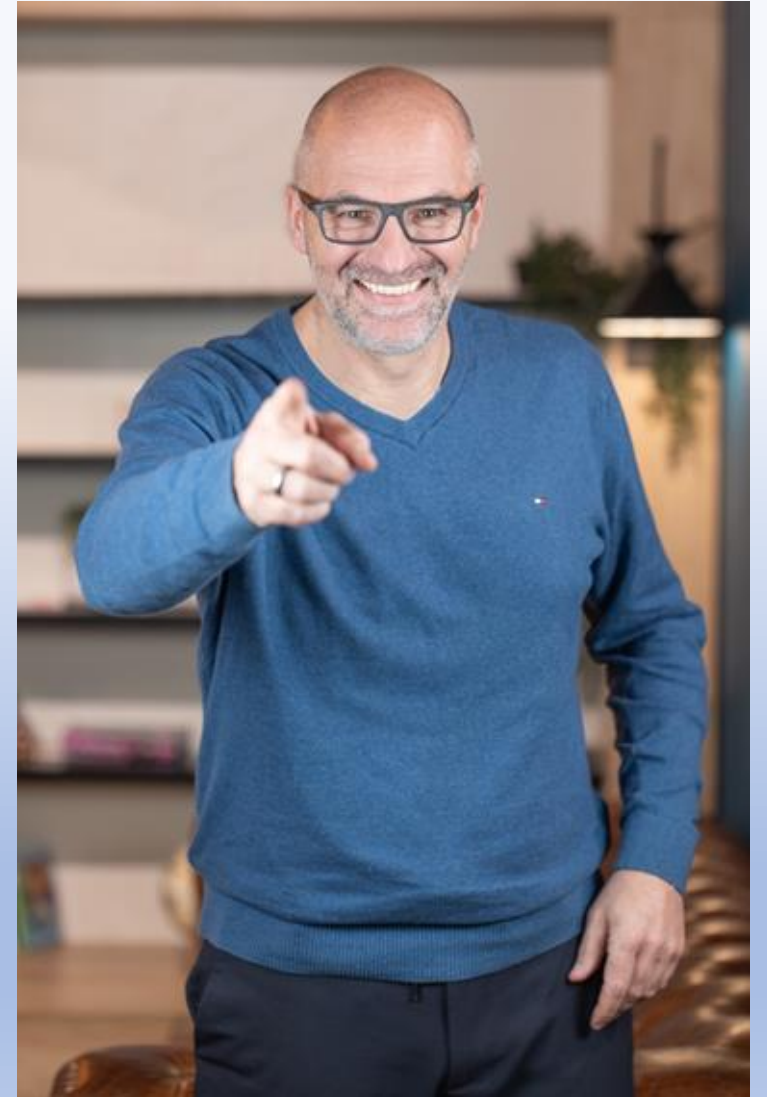
« Les meilleures choses qui arrivent dans le monde de l'entreprise ne sont pas le résultat du travail d'un seul homme, **c'est le travail de toute une équipe.** »

L'équipe de formation

Nicolas PELLEGRINI

Directeur et formateur

Référent Handicap



Pré-requis

Pré requis :

1. Connaissances de base

- Aucune expérience commerciale impérative, mais une première exposition aux relations clients, à la vente ou au service client est un plus. Maîtrise de la langue française (expression orale fluide et bonne compréhension écrite). Aptitude de base à la communication interpersonnelle (écoute active, empathie). Capacité à argumenter de manière structurée.

2. Profil du participant

- **Publics concernés :**

Commerciaux débutants ou en reconversion souhaitant structurer leurs méthodes.

Vendeurs, conseillers clients ou chargés de clientèle en poste.

Entrepreneurs, créateurs d'entreprise, porteurs de projets ou indépendants devant assurer eux-mêmes leur prospection et leurs ventes.

Toute personne amenée à négocier et à convaincre dans le cadre de ses fonctions.

- **Comportement :**

Curiosité, sens de l'écoute et ouverture d'esprit.

Volonté de s'impliquer dans des mises en situation pratiques et des jeux de rôle.

3. Objectifs visés

Pour une formation réussie, il peut être utile de définir des attentes claires, comme :

- **Maîtriser la démarche commerciale :** Préparer, structurer et conduire un entretien de vente de la prise de contact à la conclusion.
- **Identifier les besoins clients :** Mener un questionnement stratégique et actif (technique des questions ouvertes, méthode CAP/SONCAS).
- **Argumenter et convaincre :** Transformer des caractéristiques produits/services en bénéfices clients perçus.
- **Traiter les objections :** Désamorcer les freins à l'achat et lever les doutes avec sérénité.
- **Conclure et fidéliser :** Maîtriser les techniques de closing et poser les bases d'une relation client durable.

Pré-requis

4. Préparation matérielle et logistique

- **Outils nécessaires** : Calculatrice, ordinateur, blocs notes, stylos.
- **Données internes** : Si possible, apporter des données de son entreprise pour des cas pratiques.

Objectifs pédagogiques :

Objectifs, Stratégie et Pilotage commercial
Acquérir les Clés Mentales de l'Excellence Commerciale
Réussir sa Prospection Commerciale et Trouver des Clients
Savoir Prendre Contact et Donner Envie d'en Savoir +
L'Art de Découvrir les Informations qui font Vendre
Argumenter, Convaincre et Persuader Efficacement
Vaincre les Objections
Savoir Conclure la Vente
Réussir sa Préparation Commerciale
La Fidélisation Client au service d'une Croissance Rentable !

Durée :

Modules de 4 heures

Modalités et délais d'accès :

Présentiel / suite au RDV découverte/prise de rdv sur internet / délai d'un mois.

Pré-requis

Tarifs :

A partir de 25€ HT/heure jusqu'à 125 € HT/h/personne –

Méthodes mobilisées :

Méthode expositive et participative : Apports théoriques, diaporamas, décryptage de concepts clés.

Méthode active et expérientielle : Mises en situation pratiques, jeux de rôle observés, études de cas réels issus de l'activité des participants.

Méthode réflexive : Débriefings collectifs, auto-évaluations, partage de bonnes pratiques entre pairs.

Outils et supports :

Grilles d'observation et d'évaluation des entretiens de vente.

Mise en pratique et analyse des documents utilisés par l'entreprise

Modalités d'évaluation :

Quizz d'évaluation des compétences avant et après la formation

Apprenants en situation de handicap

Chez S.N.P CONSEILS & ACCOMPAGNEMENTS, nous nous engageons à offrir un environnement d'apprentissage inclusif et accessible à tous nos apprenants.

Votre réussite et votre bien-être sont au cœur de nos préoccupations.

Notre engagement :

Adaptation des supports pédagogiques :

- Nous fournissons des supports de cours adaptés (documents en gros caractères, versions numériques accessibles, etc.).
- Sur demande, nous pouvons fournir des matériels pédagogiques spécifiques (boucle magnétique, logiciels de synthèse vocale, etc.).

Accompagnement personnalisé :

- Un référent handicap est à votre disposition pour vous accompagner tout au long de votre parcours de formation.
- Nous mettons en place des aménagements spécifiques en fonction de vos besoins (temps supplémentaire pour les examens, pauses adaptées, etc.).

Apprenants en situation de handicap

Démarches à suivre :

Avant votre arrivée :

- Nous vous invitons à nous informer de votre situation et de vos besoins spécifiques dès votre inscription. Cela nous permettra de préparer au mieux votre accueil et de mettre en place les aménagements nécessaires.

Pendant la formation :

- N'hésitez pas à contacter notre référent handicap pour toute question ou difficulté rencontrée. Nous sommes là pour vous soutenir et garantir votre confort et votre réussite.

Taux de satisfaction : 98%
88 personnes formées depuis mars 2023

Taux de présence : 100%

Coordonnées Organisme de formation :
S.N.P CONSEILS & ACCOMPAGNEMENTS
49 bd Tellène
13007 MARSEILLE
Tél : 06.77.76.38.24
@ : nicolas@snp-accompagnements.fr

Modules de formation

Module 1 : Objectifs, Stratégie et Pilotage commercial

Module 2 : Acquérir les Clés Mentales de l'Excellence Commerciale

Module 3 : Réussir sa Prospection Commerciale et Trouver des Clients

Module 4 : Savoir Prendre Contact et Donner Envie d'en Savoir +

Module 5 : L'Art de Découvrir les Informations qui font Vendre

Module 6 : Argumenter, Convaincre et Persuader Efficacement

Module 7 : Vaincre les Objections

Module 8 : Savoir Conclure la Vente

Module 9 : Réussir sa Préparation Commerciale

Module 10 : La Fidélisation Client au service d'une Croissance Rentable !



SNP

Conseils & Accompagnements