


CATALOGUE STARTING FIVE 2021/2022

Maîtriser les techniques de ventes		RS3422
Objectifs	Méthodes, évaluation	
Acquérir des savoir-faire et compétences en vente Construire une offre commerciale, la communiquer et la décliner en plan d'action commerciale Préparer et mener une action commerciale (vendre et entretenir la relation client)	Evaluation par les formateurs Exercices, tests et QCM Attestation en fin de stage	
Durée, rythme, matériel, tarif	Conditions d'accès	
2j / 14 heures en formation 840 € Net de TVA, Eligible CPF Un PC par personne avec Microsoft Office, l'accès à une plateforme de formation en ligne illimité, GERIP.	<p>Public(s) : Vendeurs, technico-commerciaux.</p> <p>Ouverture de groupe : A partir de 3 personnes</p> <p>Niveau d'entrée : Aucune connaissance préalable n'est nécessaire.</p> <p>Prérequis : Aucun niveau n'est prérequis</p> <p>Délai d'accès : Selon le calendrier prédéfini / confirmation 15 jours avant le début de formation</p>	
<p>STARTING FIVE 3 Rue Claude LEBOIS 42000 Saint-Etienne</p>  <p>Restauration : espace détente avec micro-ondes + restauration à proximité</p> <p>Transport : Vélo, tram, bus et piéton</p>	<p>Accès Personne Mobilité Réduite</p> <p>Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée.</p>	
Renseignements	Taux de satisfaction 2020 -2021	
04 77 95 22 65 cpf@starting-five.fr		
DIFFUSION		
www.starting-five.fr	CARIF OREF	Pôle Emploi
Cap Emploi	Missions Locales	LinkedIn

STARTING FIVE SASU

Activité déclarée sous n° 84420306642 auprès du préfet de la région Rhône-Alpes.
6 rue Leroux 42100 Saint-Etienne. 832 736 334 000 18 RCS Saint Etienne

CATALOGUE STARTING FIVE 2021/2022

Objectifs :

- Mettre en œuvre les techniques de base de l'acte commercial.
- Maîtriser la communication avec la clientèle.
- Organiser leur activité commerciale

Programme :

- **Connaissance et analyse de la clientèle :**
 - La communication avec le client et les techniques de l'écoute active
 - L'élaboration d'une typologie des clients
- **Maîtrise de la relation client/vendeur :**
 - Typologie des comportements
 - Adapter son comportement à la situation
 - Maîtriser son expression
- **L'entretien de vente :**
 - Les phases de la vente
 - Construction d'argumentaires et de réponses aux réfutations
 - Techniques de conclusion
- **Plan d'action commerciale : méthodologie : tableaux de bord, fiches clients, etc...**
- **Méthodes pédagogiques :**
 - Mise en situation des participants et utilisation des moyens vidéo afin d'analyser et d'améliorer de façon efficace et concrète la prestation des participants
- **Plan d'action commerciale : méthodologie : tableaux de bord, fiches clients, etc...**
- **Méthodes pédagogiques :**
 - Mise en situation des participants et utilisation des moyens vidéo afin d'analyser et d'améliorer de façon efficace et concrète la prestation des participants