



RÉUSSIR MES VENTES

Le monde des affaires est en mouvement permanent : des concurrents émergent, le marché se tend, les prix chutent, les décisionnaires ou les acheteurs changent, des sociétés fusionnent, certaines disparaissent, les techniques et les conditions d'achat évoluent, les moyens de communication se transforment, on lance de nouveaux produits... Pour négocier vos ventes avec succès, le meilleur moyen est de se former régulièrement aux techniques de vente afin de développer ses compétences et d'homogénéiser, au sein d'une entreprise, les pratiques commerciales. Pour cette raison, ce programme présente les techniques de vente éprouvées par les meilleurs professionnels et permet, à travers une application sur le terrain, de découvrir ou de redécouvrir des méthodes efficaces pour réussir ses ventes.

Ce programme KEDGE s'adresse à :

- aux vendeurs ou commerciaux en prise de fonction, secteurs B to B, ou B to C
- à une population expérimentée souhaitant revenir sur les techniques fondamentales de vente, secteur B to B, ou B to C

À l'issue de ce programme, vous serez capable de :

- appliquer une méthode de vente performante, pour gagner en efficacité opérationnelle
- développer votre potentiel commercial en vous entraînant à des techniques reconnues par les professionnels de la vente : le questionnement, l'argumentation, le traitement des objections, la conclusion
- déjouer les pièges les plus fréquents dans la relation client en face à face

Le certificat de management validera l'acquisition des compétences visées par ce programme de formation.



Les bénéfices de ce programme :

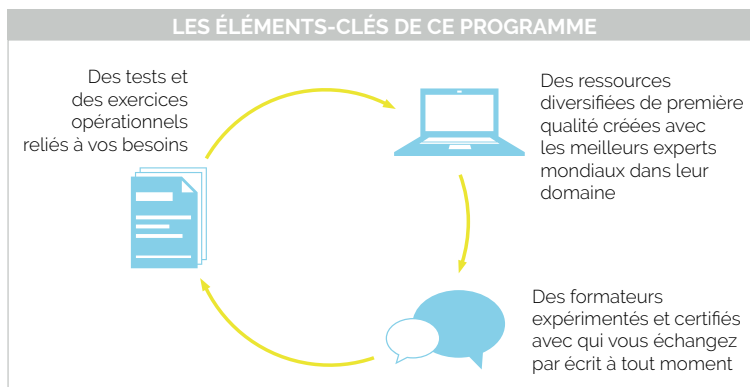
un gain en efficacité opérationnelle
une plus grande orientation client
une performance collective et individuelle démultipliée

PARCOURS PÉDAGOGIQUE SUR 3 MOIS (21H)

Un mail de bienvenue vous transmet vos identifiants qui vous permettent d'accéder au site de votre programme de formation.

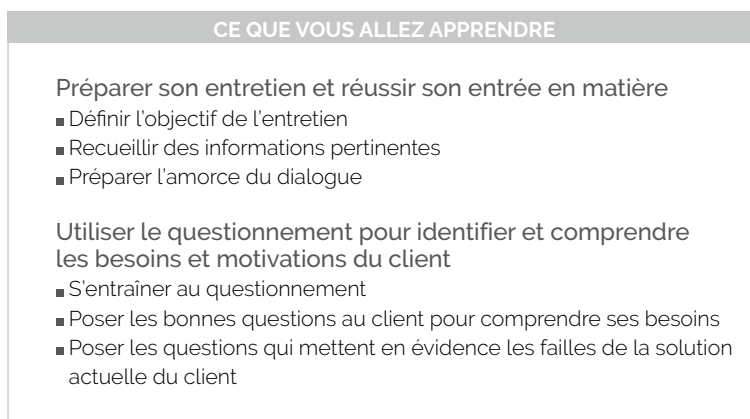
1 Je fais le point

Evaluez votre niveau initial et exprimez vos attentes vis-à-vis du programme afin que votre formateur vous conseille un parcours personnalisé.



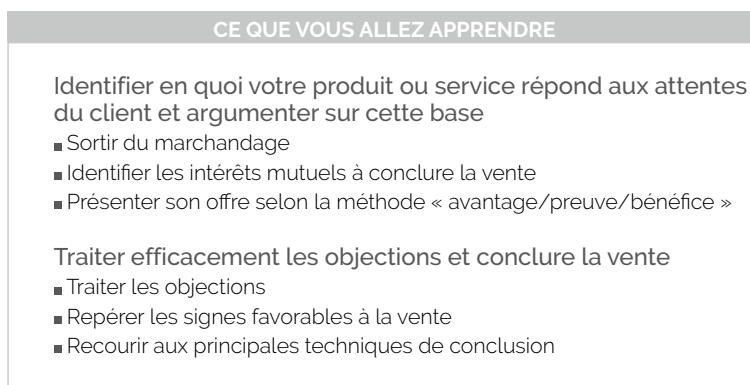
2 Je maîtrise les fondamentaux

Formez-vous et mettez en pratique les fondamentaux en bénéficiant de l'expérience et des conseils de votre formateur.



3 J'approfondis mes acquis

Consolidez les compétences acquises et approfondissez-les. Repartez avec un plan d'action prescrit par votre formateur.



4 Je reçois mon certificat

Le formateur évalue vos progrès tout au long de votre parcours de formation. À l'issue de celui-ci, vous recevez un certificat attestant des compétences acquises.

