

Formation Les 9 phases du plan de vente

Pascal CHARBONNIER / Form4Business

Cette formation entre dans le cadre des prises en charge par les OPCO et les FAF (sous conditions d'éligibilité).

MODALITES

Nombre de personnes : de 1 à 10 personnes

Durée : 32 heures sur 4 jours

OBJECTIFS, APTITUDES ET COMPÉTENCES

Connaitre les phases importantes lors d'un rendez-vous commercial.

PROGRAMME

Développer ses compétences :

- Suivre une méthode de vente
- Les différentes phases de la découverte client
- S'adapter à son interlocuteur
- Savoir présenter son produit
- Présenter un prix
- Répondre aux différentes objections
- Conforter une vente
- Un volet environnemental

MÉTHODES MOBILISÉES (MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES)

- Salle de cours virtuelle (Microsoft Teams, nécessitant un ordinateur ou tablette équipé de haut-parleurs et d'un micro, et une connexion internet),
- Salle de cours en présentiel
- La signature des présences se fera numériquement (nécessite une adresse mail).

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

Formation Action : QCM de compréhension rempli en fin de formation
Questionnaire de satisfaction.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

Dirigeant, directeur commercial, chef des ventes, commerciaux.

SANCTIONS VISÉES

Attestation de formation.

NATURE DE LA FORMATION

Actions de formation

QUALIFICATIONS DES INTERVENANTS

Formateur ayant une expérience significative dans le monde de la formation commerciale.

SPECIALITÉ

Commerce

DELAI D'ACCES

Formations réalisées à la demande : démarrage possible à s+2.

Formations inter-centre : 1 démarrage par mois.

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est réalisée à distance. Modes de communication : visuelle et auditive.

Cette formation est réalisée en présentiel dans une salle.

TAUX DE SATISFACTION :

- 98.67 % (année 2025)

TAUX DE VALIDATION :

- 100 % (année 2025)