



FACILITEZ VOTRE CRÉATION D'ENTREPRISE

B05-7 Techniques de vente

PUBLIC	Porteurs de projet de création / reprise d'entreprise Entrepreneurs Etudiants
PRE-REQUIS	Avoir un projet de création-reprise d'entreprise ou être entrepreneur
DUREE	7 h
NB DE PARTICIPANTS	5 minimum > 15 maximum
CONDITION D'ACCESSIBILITE	Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
TARIF	150€ nets de taxe (possibilité de financement avec le CPF)
DELAI D'ACCES	Calendrier semestriel
OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les prérequis à la vente pour se préparer - Maîtriser les 6 étapes d'un entretien de vente
CONTENUS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Introduction 2. Prérequis <ul style="list-style-type: none"> - Connaissance de l'offre - Objectifs - Attitude et comportement 3. Démarche : les 6 étapes de l'entretien <ul style="list-style-type: none"> - Préparation - Prise de contact - Découverte des besoins - Argumentation - Traitement des objections - Conclusion 4. Cas pratique
METHODES MOBILISEES	<p>Pour chaque contenu, réflexion sur l'application à l'entreprise / future entreprise des formés</p> <p>Réalisation d'exercices thématiques</p> <p>Support diffusé : projection d'un PowerPoint</p> <p>Supports remis : support de prise de note et support ppt disponible</p>
MODALITES D'EVALUATION	QCM en fin de formation
INTERVENANT	Alexandre Meyer