
RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE VENTE

DEVIS / PROGRAMME SUR-MESURE

Programme SUR-MESURE : le programme est co-construit avec vous par nos experts afin de l'adapter aux besoins de votre entreprise et donc de vos équipes.

Les objectifs et le contenu de ce programme sont à titre indicatif.

COMPÉTENCE/S VISÉE/S

Maîtriser les étapes de l'entretien de vente pour être plus performant.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

- Vendeurs, commerciaux itinérants ou sédentaires, assistants administration des ventes

PRÉREQUIS

- Avoir une bonne connaissance de son offre commerciale

OBJECTIF/S

- **Maîtriser les points clés de la vente**
- **Exploiter et capitaliser les visites**
- **S'entraîner pour renforcer ses pratiques**
- **(Accompagnement « terrain » - Nous consulter)**

APPROCHE PÉDAGOGIQUE & TECHNIQUE

- Formation pouvant se dérouler collectivement, individuellement, etc.
- Autodiagnostic de ses pratiques
- Jeux de rôles et simulations
- Plan de progrès personnalisé
- Remise de supports de cours

INTERVENANT/E

Consultant Expert en relation client et management commercial.

CONTENU

- Se connaître pour mieux vendre
- Maitriser l'entretien
- Capitaliser les informations
- Training spécifique
- Analyser les entretiens réalisés

MODALITÉ/S DE SUIVI

- Feuille d'émargement par demi-journée
- Remise d'une attestation de stage

MODALITÉ/S D'ÉVALUATION

- Exercices de mise en pratique d'entretien de vente avec grille d'observation

MODALITÉ/S DE VALIDATION

- Remise d'une attestation d'évaluation

INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- À définir selon les objectifs validés par l'entreprise

Tarif 2021

- Nous consulter
Établissement non assujetti à la TVA

Lieu de formation

- Vos locaux ou sur un de nos sites

Nous contacter

- SFEAS
E-mail : sfeas@inseec.com
Téléphone : +33(0)4 79 253 831

Validité 2021



ACCESSIBILITÉ : Un inconfort ? Un handicap ? Nos services vous accompagnent.

Le Handicap Tous Concernés

Retrouvez toutes les informations sur notre site :

www.rse-groupeinseec.com/handicap

Votre référent handicap SFEAS : **Sandy BAILLY**

• E-mail : sbailly@lacitydeslangues.com

• Téléphone : +33(0)4 79 253 353

Indicateurs de résultats (Enquête clients réalisée sur un échantillon de 609 stagiaires sur 1 an, du 01/07/2019 au 30/06/2020)

8.83 / 10 Note de satisfaction globale de nos clients	83.6 % Objectifs de formation "atteints" ou "dépassés"	3.96 / 4 Moyenne de transférabilité en situation professionnelle	9.71 / 10 participants déclarent que la formation a pris en compte leurs attentes	99.1 % participants déclarent la pédagogie des intervenants "très satisfaisante" ou "satisfaisante/adaptée"
--	---	--	---	---

Taux de réussite aux certifications (Enquête clients réalisée sur 1 an, du 01/07/2019 au 30/06/2020)

Bright™ : 100 % B1 ¹	Toeic® : 100 % NR1*	Pippel : 100 % NR1*	Voltaire : 100 % NR1*	PCIE : 25 %	Qualité de Service : 100 %	VAE : 100 %
---	-------------------------------	-------------------------------	---------------------------------	--------------------	-----------------------------------	--------------------

¹Score moyen des candidats ayant effectué le test / *Non représentatif

L'IFG Executive Education est le pôle de formation continue et de conseil du groupe INSEEC U.

Organisme de formation référencé :



Maj : 24/02/2021



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS PERMETTANT DE VALIDER LES ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE