



[formation@decassel.com](mailto:formation@decassel.com)

06 65 44 33 63

**Intitulé : Commerce marketing et vente.**

Objectifs pédagogiques :

**Compétences visées :**

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaître les techniques de vente.
- Utiliser l'ensemble des techniques, de la prospection à la maîtrise de l'entretien de vente.
- Réussir la vente,
- Connaître les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion ainsi que des grands principes du marketing direct.

**Plan de formation :**

1. Les techniques commerciales
2. La vente
3. Le marketing.

**Public visé :** Micro-entrepreneur, demandeurs d'emploi et toutes personnes désirantes se former.

**Prérequis** Connaissance de l'environnement Windows.

**Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement :**

- Dans nos salles adaptées,
- Dans notre bureau (si la formation n'excède pas 2 stagiaires simultanés)
- En entreprise,
- En distanciel synchrone via une plateforme de visioconférence (Skype, TeamViewer, Hangout...)

**Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats,**

- Ordinateurs portables (sous Windows 7 ou 10)
- Les logiciels appropriés,
- La connexion Internet et notre serveur
- Les supports papiers

**Modalités d'évaluation,**

Tests, Quiz

Questionnaire d'évaluation

Mise en situation.

**Durée et le déroulement de la formation :**

**Individualisée :**

14 heures, débute à 9 heures et se terminent 16h,

documentation pédagogique,

Une double évaluation :

1. Une évaluation de la qualité de la formation
2. Une évaluation de l'acquisition des compétences

Une enquête individualisée un mois après la formation.

**En amont de la formation,**

–Tests, quiz ou analyses des besoins

En début de journée,

Chaque stagiaire reçoit une pochette de formation contenant :

- Le programme de la journée et du module
- Un support durant toute la formation.

**En fin de journée,**

Un point est effectué sur ce qui a été vu pour remédiation

**En fin de formation,**

- Un quiz technique est distribué au stagiaire afin de faire un dernier point
- Un questionnaire d'évaluation afin de nous faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

Trois mois après la formation,

- Une évaluation à froid,
- Un appel téléphonique afin de faire le point : le besoin est-il comblé ? Apparition d'autres besoins ?

**Plan détaillé de formation :**

1. Les techniques commerciales

Les techniques de ventes

La communication

Évaluation 1

2 La vente

La connaissance du client

La préparation de la vente

Les phases de la vente

Évaluation 2

L'entretien de vente

Traiter les objections

Évaluation 3

3 Le marketing.

Plan de marketing

Le marketing direct

Infographie du points-de-vente

Évaluation 4

Mise en situation.