



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.