

**Date :** 16 – 17 Janvier – 27 – 28 février 2017

**Coût HT :** 666,67 €uros HT

**Coût TTC :** 800,00 €uros TTC

**Durée :** 28 heures

**Coût Heure/Stagiaire :** 23,81 €uros HT

**Effectif minimum :** 8

**Effectif maximum :** 30

## **DEVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE GRACE A LA MAITRISE DES TECHNIQUES DE VENTE ETAPE 1**

### **Public concerné :**

► Responsables des ventes et commerciaux de caves particulières, négoce et caves coopératives, débutants souhaitant acquérir les bons réflexes et/ou expérimentés souhaitant structurer et optimiser leur démarche commerciale, personnes en reconversion professionnelle dans la filière

### **Pré-requis :**

► Aucun

### **Objectifs du stage :**

► Maximiser vos chances d'aboutir en situation de vente grâce à :  
- Une méthode de travail structurée en amont de vos rendez-vous,  
- La mise en œuvre de techniques de vente efficaces et maîtrisées au moment de l'entretien.

### **Lieu de l'action**

► Université du Vin – Suze la Rousse

### **Moyens pédagogiques :**

► Cette formation s'articule autour de nombreux cas pratiques et mises en situation destinés à forger et optimiser les bons réflexes commerciaux applicables immédiatement après la formation auprès de vos clients et prospects.

### **Moyens d'encadrement**

► L'Université du Vin assure l'encadrement technique de la formation et garantit le choix de l'intervenant spécialisé sur le sujet traité.

### **Modalités d'évaluation à l'issue de la formation :**

► Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail  
► Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.  
► Remise aux stagiaires d'un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

### **A l'issue de la formation :**

► Remise au stagiaire d'une attestation de formation.

## PROGRAMME

- Panorama des différents circuits de distribution
- Préparer efficacement vos entretiens de vente
- Conduire vos entretiens de vente dans le respect des étapes clés
- Convaincre vos interlocuteurs :
  - Connaître et comprendre vos clients
  - Construire votre argumentation
  - Défendre et valoriser votre offre
  - Traiter les objections
- Présenter vos prix
- Saisir les signaux d'achat et conclure la vente
- Engager un suivi commercial immédiat

Cette formation s'articule autour de nombreux cas pratiques et mises en situation destinés à forger et optimiser les bons réflexes commerciaux applicables immédiatement après la formation auprès de vos clients et prospects.