



Le Château - F 26790 SUZE LA ROUSSE

Téléphone : (33) 04 75 97 21 34 - Télécopie : (33) 04 75 98 24 20

Site : [www.universite-du-vin.com](http://www.universite-du-vin.com) Mail : [universite.du.vin@wanadoo.fr](mailto:universite.du.vin@wanadoo.fr)

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26 - N° SIRET : 324 249 937 00016

<u>DATES</u>	16 - 17 Janvier - 06 - 07 février 2012
<u>Coût HT</u>	610,37 €uros HT
<u>COÛT TTC</u>	<b>730,00 €uros TTC</b>
<u>Durée de la session</u>	28 heures
<u>Effectif moyen</u>	20 Personnes
<u>Coût Heure/Stagiaire</u>	21,80 €uros HT

## **DEVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE**

### **Niveau 1 – Méthode et Techniques de Vente**

#### **Public concerné :**

- ▶ *Responsables des ventes et commerciaux de caves particulières, négoce et caves coopératives.*

#### **Pré-requis :**

- ▶ *Une expérience préalable de la vente est conseillée*

#### **Objectifs du stage :**

*Maximiser vos chances d'aboutir en situation de vente grâce à :*

- ▶ *Une méthode de travail structurée en amont et en aval de vos rendez-vous,*
- ▶ *La mise en œuvre de techniques de vente efficaces et maîtrisées au moment de l'entretien.*

#### **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.*
- ▶ *Sabine GRATALOUP – Formatrice consultante en performance commerciale.*

#### **Dispositif de suivi et d'évaluation :**

- ▶ *L'intervenante assurera un suivi d'expérience individuel.*
- ▶ *Une grille de bilan de stage et indice de satisfaction est distribuée en fin de formation.*
- ▶ *Chaque participant est consulté quant aux notions acquises et leur application possible dans le travail.*
- ▶ *La synthèse des acquisitions peut être réalisée oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires ou sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.*

# 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.