



UNIVERSITÉ DU VIN

N° déclaration d'existence : 82 26 000 12 26

Date : 03 – 04 Décembre 2018
+ 07 – 08 février 2019

Coût HT : 695,00 €uros HT
Coût TTC : 834,00 €uros TTC

Durée : 28 heures

Coût Heure/Stagiaire : 24,82 €uros HT

Effectif minimum : 8

Effectif maximum : 16

DEVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE GRACE A LA MAITRISE DES TECHNIQUES DE VENTE

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.