

Campus des Valois

609 Route de la croix du milieu CS 60238

16400 La Couronne

Email: formations@campus-valois.fr

Tel: 05 45 25 18 50



Comment vendre un produit à forte valeur ajoutée ?

Durée: 21.00 heures 3.00 jour(s)

Lieu : Campus des Valois, site de La Couronne ou Segonzac

Profils des stagiaires

Pour toute personne évoluant dans le milieu commercial souhaitant améliorer la valeur ajoutée de ses produits ou de ses services.

Prérequis

- Avoir au moins une expérience dans la vente ou des notions de négociations

Objectifs pédagogiques

- A la fin de la formation, les participants seront capables de :
 - définir les codes de leur environnement et de s'y adapter
 - savoir se positionner face à une clientèle exigeante
 - avoir une argumentation pertinente valorisant leur savoir-faire
 - défendre sa valeur ajoutée dans une négociation
 - maîtriser diverses techniques de vente en fonction de leurs contextes
 - adapter sa négociation face à différents profils clients

Contenu de la formation

- JOUR 1 : ETRE DANS LES CODES DE LUXE
 - définition de votre rôle dans l'univers du haut-de-gamme
 - sensibilisation sur le dress-code et les postures
 - présentation des attitudes à avoir : verbale et non-verbale
 - prendre confiance en soi et ses compétences
- JOUR 2 : PRESENTATION DE VOTRE PRODUIT
 - construire sa vente
 - décrypter les attitudes verbales et non-verbales
 - avoir une argumentation adaptée
 - apprendre à défendre son prix
- JOUR 3 : ADAPTER SA NEGOCIATION SELON LE PROFIL CLIENT
 - les règles du commerce en négociation
 - atelier de mises en situation
 - présentation des profils clients
 - Conclusion sur les compétences

Campus des Valois

609 Route de la croix du milieu CS 60238

16400 La Couronne

Email: formations@campus-valois.fr

Tel: 05 45 25 18 50



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Informations, devis, inscriptions, personnes à contacter :

Jérôme Latestère : Conseiller commercial formation : jerome.latestere@campus-valois.fr

Nathalie Marchesson Assistante : nathalie.marchesson@campus-valois.fr

Elisabeth Mouchague Chargée Développement de la formation continue : elisabeth.mouchague@campus-valois.fr

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Méthodologie alliant apports théoriques et échanges d'expériences, avec l'illustration d'exemples concrets
- Présentation de diaporamas sur rétro-projecteur et usage d'un tableau blanc
- Plusieurs animations : débats, jeux de rôles...
- Prévoir de quoi prendre des notes pour les apprenants

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Modalités d'accès :

Les groupes sont composés de 8 à 12 participants maximum. Les sessions sont maintenues sous réserve qu'au moins 5 personnes soient inscrites.

Les sessions débutent sous un délai moyen de 30 jours ouvrés après la signature du devis accepté.

Les inscriptions sont closes 10 jours avant le début des sessions.

Cette formation peut être suivie par des participants en situation de handicap, sous réserve de satisfaire aux exigences des prérequis et aux conditions de sécurité du déroulement matériel de cette dernière. Nous consulter

N'hésitez pas à nous contacter pour une étude personnalisée de votre projet :

Jérôme Latestère - Conseiller commercial formation - 07 60 05 44 70

jerome.latestere@campus-valois.fr

Date de mise à jour le 11 mars 2022