

FORMATION : TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION



DURÉE : 32 HEURES DE FORMATION
Soit 4 jours)



POINTS FORTS

- Formateurs eux-mêmes chefs d'entreprise et experts dans leur domaine
- Accompagnement individuel par un consultant en entrepreneuriat pendant 3 mois
- Mise en pratique immédiate sur le projet de l'entrepreneur
- Formation enrichie par du contenu en ligne accessible 24h/24
- Adhésion au Réseau des 5000 Entrepreneurs CréActifs (rencontres, mises en relation...)



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les objectifs de cette formation sont de vous permettre d'affiner votre argumentaire commerciale afin de trouver de nouveaux clients, les convaincre et les fidéliser.

À l'issue de la formation, vous devez être capable de :

- Comprendre les différents processus de vente
- Être capable de créer un argumentaire adapté à chaque client
- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Comprendre les axes stratégiques de la négociation
- Être capable de traiter les objections des clients



CONTENU DE LA FORMATION

Identifier des prospects et fidéliser ses clients

Créer une organisation commerciale efficace
Créer une relation privilégiée avec son marché
Stimuler les ventes
Gérer la satisfaction

Le processus de négociation - Convaincre

Les différentes méthodes
Mener un entretien de vente
Préparer sa stratégie
Identifier la personnalité de son interlocuteur et s'y adapter
L'argumentation et l'influence
Conduire, accompagner et clôturer

Les outils pour vendre

Prise de parole en public
Story Telling
Gestion d'un CRM

Le processus de vente

Le cycle de vente
La démarche commerciale et l'analyse du besoin
Les techniques de vente
S'approprier les différentes situations de vente
La prospection
Répondre aux objections du client





NOS CONVICTIONS

Chez CréActifs, nous pensons que tout le monde peut être entrepreneur !

Nous pensons que la formation des futurs entrepreneurs joue un rôle essentiel dans la réussite de leurs projets !

Nous pensons qu'il n'y a rien de mieux qu'un entrepreneur pour former un entrepreneur !



ACCOMPAGNEMENT

Afin de maximiser vos chances de réussite, vous bénéficiez d'un accompagnement personnalisé avec un consultant pendant et jusqu'à 3 mois après votre formation.



INTERVENANTS

Nos consultants-formateurs sont avant tout passionnés par l'entrepreneuriat. Ils sont eux-mêmes chefs d'entreprise et ont occupé des postes à responsabilité en entreprise. Ils sont spécialisés dans leurs domaines d'intervention respectifs et sont formés à la transmission du savoir.



MÉTHODOLOGIE

Une théorie réduite à l'essentiel pour un maximum de mise en application sur votre projet. CréActifs s'attache à créer entre les entrepreneurs des conditions favorables aux échanges vous amenant à challenger et affiner votre projet.



ESPACE PERSONNEL CRÉACTIFS

Vous bénéficiez d'une interface intuitive et fluide accessible 24h/24 sur ordinateur, smartphone et tablette, vous permettant d'accéder à :

- vos supports de cours (vidéos, textes, exercices, questions de réflexion, podcasts, etc.),
- des documents supports téléchargeables (fiches synthèses, outils, etc.),
- des activités interactives
- des quizz
- notre communauté d'entrepreneurs

Une hotline est disponible de 9h à 18h, 5J/7. Réponse assurée dans les 48h maximum !



RÉSEAU ENTREPRENEURS CRÉACTIFS

En participant à nos formations vous intégrez le réseau des 5000 entrepreneurs formés chez CréActifs !

Nous organisons régulièrement des soirées réseau pour vous permettre de rompre l'isolement du dirigeant, vous ouvrir à de nouvelles opportunités en créant des connexions et des synergies entre entrepreneurs.



PUBLIC CIBLE & PRÉ-REQUIS

Porteur d'un projet de Création, Reprise d'entreprise, Gestionnaire TPE/PME, Dirigeants d'entreprise.

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur).



OUTILS

Toutes vos ressources sont accessibles sur votre espace personnel CréActifs jusqu'à 1 mois après la formation.

Des PC portables avec un accès internet sont à votre disposition dans nos locaux.



ACQUISITION DES COMPÉTENCES

Afin d'attester de votre montée en compétences et de l'acquisition de vos connaissances, des exercices, études de cas et/ou oraux en lien avec votre projet sont réalisés tout au long et à la fin de la formation.



DÉMARCHES ET TRAVAIL PERSONNEL

Afin de tirer un maximum profit de nos formations, il est essentiel que vous entrepreniez des démarches individuelles pour avancer dans votre projet et appliquer le plan d'action élaboré au cours de la formation.



SANCTION DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, une attestation de stage vous sera remis.

FORMATION : TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION

UNE INSCRIPTION SIMPLE ET RAPIDE

VOUS ÊTES SALARIÉ, DEMANDEUR
D'EMPLOI, AUTO-ENTREPRENEUR, CHEF
D'ENTREPRISE (TNS) :

1. CLIQUEZ ICI :

goc2.creactifs.com



2. Cliquez sur « *S'inscrire à cette session* »

3. Cliquez sur « *Connexion* » si vous êtes déjà inscrit(e)

Ou cliquez sur « *S'inscrire* » pour créer votre compte

- Remplissez le formulaire avec votre numéro de sécurité sociale
- Renseignez le niveau de votre dernier diplôme obtenu
- Saisissez vos heures de DIF le cas échéant

4. Validez votre dossier d'inscription

5. Sous 24h nous prendrons contact avec vous par téléphone pour *valider votre inscription*

6. Acceptez la formation

VOUS ÊTES EN CONTRAT DE SÉCURISATION PROFESSIONNELLE (CSP), PLAN DE DÉPART VOLONTAIRE (PDV), PLAN DE SAUVEGARDE DE L'EMPLOI (PSE) OU VOUS RÉGLEZ EN FONDS PROPRES :

1. CONTACTEZ-NOUS !

Par téléphone du lundi au vendredi
de 9h à 18h - 01 48 74 63 90

Par mail : contact@creactifs.fr

Nous vous apportons une réponse sous 24h !

2. Votre *diagnostic personnalisé* est réalisé avec un conseiller spécialisé en Entrepreneuriat par téléphone ou en face à face

L'entretien diagnostic de 15 min nous permet d'analyser et de comprendre votre situation, valider vos pré-requis afin de déterminer un *parcours de formation adapté à vos besoins*

3. Recevez une proposition de parcours de formation adapté dans les *4 heures* suivant votre diagnostic

Vous démarrez votre formation et...
CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE !

