

## *Fiche pédagogique* **LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE**

### **OBJECTIFS :**

Les métiers de la vente mettent en pratique des comportements, des techniques et des stratégies afin de répondre aux attentes du client et ainsi leur apporter une réponse personnalisée.

Les fondamentaux de la vente constituent des savoirs, savoir-faire et savoir-être nécessaires afin d'interagir positivement avec ses prospects et clients pour les fidéliser et ainsi atteindre ses objectifs commerciaux.

### **COMPÉTENCES CLÉS VISÉES :**

À l'issue de cette formation, chacun sera capable de

- ✓ D'identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente –
- ✓ De construire des relations de confiance et de qualité, propices à la fidélisation client

**PUBLIC :** *Nos prestations sont ouvertes et adaptées aux personnes en situation de handicap*  
Vendeur BtoB ou BtoC, chef d'agence, dirigeant d'entreprise

### **PRÉREQUIS :**

Compréhension du français

### **PÉDAGOGIE :**

- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle...) permettant d'acquérir ou actualiser ses connaissances.
- Réalisation d'un quizz/QCM dévaluation finale des connaissances
- Remise d'une fiche individuelle d'appréciation de la formation
- Remise au stagiaire du diaporama d'animation utilisé par le formateur

### **VALIDATION :**

Attestation de formation

### **DURÉE :**

14 heures sur 2 jours