UMIH Formation devient
AKTIVÉO FORMATION
La recette du succès !

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ
www.aktiveoformation.fr
0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

7 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 6 À 10 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

PROGRAMME

LES TECHNIQUES DE VENTE

DÉVELOPPER DES ACTIONS COMMERCIALES EFFICACES

PUBLIC : Cette formation s'adresse à toute personne ayant en charge la commercialisation d'une prestation d'un établissement.

PRÉ REQUIS :

VISIO : **Connexion internet et PC ou tablette avec Webcam**

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, les participants seront capables de :

- Acquérir les réflexes et les techniques pour favoriser le développement commercial de son établissement

Taux d'acquisition : 100%
Taux d'atteinte des objectifs de la formation : 100%

MÉTHODE :

Pédagogie active et participative.

VALIDATION DE LA FORMATION :

Validation des acquis pendant la Visio Conférence. E-learning pour support écrit et vad.

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.aktiveoformation.fr

0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

7 HEURES | INTER ET INTRA ENTREPRISES 6 À 10 PARTICIPANTS | PRÉSENTIEL | VISIO

DÉTAIL DE LA FORMATION

L'IMAGE DE MARQUE, C'EST QUOI ?

- Différence entre identité et image de marque
- Les caractéristiques que l'on veut mettre en avant
- Comment la marque est elle perçue par les consommateurs ?

CONNAÎTRE LES ATTENTES DU CLIENT

- L'écoute active
- Le questionnement
- Le soncas

DÉVELOPPER SES VENTES

- Définition d'une action commerciale
- La prospection
- La promotion
- La publicité

CALCULER LE ROI

- Le roi quezaco ?
- Calculer la marge commerciale
- Calculer le roi

FAIRE DU CROSS-SELLING ET DU UP-SELLING

- Différence entre cross selling et up selling
- Concrètement, comment le met-on en place ?

AMÉLIORER LES PRINCIPES DE VENTE POUR ÊTRE PLUS PERFORMANT

- Par quel biais peut on faire du commercial dans son commerce ?
- La vente active et la vente passive
- Les 7p

UMIH Formation devient

AKTIVÉO FORMATION

La recette du succès !

PROCHAINES DATES DE FORMATION CONSULTEZ

www.aktiveoformation.fr

0 806 700 701
contact@aktiveoformation.fr

LES TECHNIQUES DE VENTE

- Les étapes de la vente
- Les critères d'un accueil de qualité
- La règle des 4x20
- L'argumentation

INTERVENANTS :

Consultants spécialisés.