

**GO – Marketing & Communication -
Les secrets de la vente « Les fondamentaux » Niv 1**

MÉTHODE :

- Adaptation par groupe de niveau
- Reformulation du cours si besoin en individuel
- Approche personnalisée
- Possibilité d'échanges avec le formateur

Journée 1	Les secrets de la vente « Les fondamentaux » Niv 1	
MODULE 1	Principe de la vente	
Matinée	Durée	Thèmes
Cours	3H00	- Accueil / Quiz 1 - Fondamentaux de la vente
Etude de documentation (Pause 10 mn)	1H00	- Etude du comportement du consommateur

12h30 – 13h30 : Pause déjeuner

Journée 1	Les secrets de la vente « Les fondamentaux » Niv 1	
MODULE 2	Techniques de communication	
Après-midi	Durée	Thèmes
Cours	2H00	- Communication persuasive - Ecoute active
Etude de documentation (Pause 10 mn)	1H20	- Entraînement à la négociation

Journée 2	Les secrets de la vente « Les fondamentaux » Niv 1	
MODULE 3	Stratégies de vente	
Matinée	Durée	Thèmes
Cours	2H00	<ul style="list-style-type: none"> - Accueil / Quiz 2 - Approches de vente - Adaptation aux différents clients et produits - Stratégies de fidélisation de la clientèle
Etude de documentation (Pause 10 mn)	1H20	

12h30 – 13h30 : Pause déjeuner

Journée 2	Les secrets de la vente « Les fondamentaux » Niv 1	
MODULE 4	Etude de cas	
Matinée	Durée	Thèmes
Exposé de situation	3H00	<ul style="list-style-type: none"> - Etude de cas : <ul style="list-style-type: none"> • Simulation de vente en situation réelle avec analyse et retour d'expérience
Problématiques		
Solution (Pause 10 mn)	1H00	<ul style="list-style-type: none"> - Commentaires et corrections

Dernière version : 01/02/2024 (V2)