

## SE FORMER AUX TECHNIQUES DE VENTE

### ► PUBLIC

- Action de formation dispensée aux vendeurs, futurs vendeurs, entrepreneurs dans une activité commerciale.

### ► PRÉ-REQUIS

- Avoir une appétence certaine pour la vente et le commerce.
- Savoir utiliser les fonctions de base d'un micro-ordinateur.

### ► EVALUATIONS

- Quizz
- Contrôles continus

### ► DURÉE

22 heures entièrement à distance

### ► MOYENS PÉDAGOGIQUES

14 heures de e-learning en toute autonomie sur notre plateforme accessible 7j/7.

Apports théoriques, exercices pratiques..

Cours vidéo et Supports PDF.

- 8 heures de formation individuelle à distance avec un formateur spécialisé dans les techniques de vente BtoB et BtoC
- Utilisation de logiciels de gestion sur PC ou/et mobiles.



### OBJECTIFS

Savoir se positionner dans une activité commerciale.

Savoir utiliser outils numériques de gestion et de développement du commerce.

# PROGRAMME DE FORMATION

## ◦ **Les softskills du vendeur**

- Savoir être.
- Gérer son image.
- Savoir présenter les produits et conseiller.

## ◦ **Les outils de gestion commerciale**

- Comprendre les étapes de la gestion commerciale.
- Comprendre et utiliser un logiciel de gestion de point de vente.
- Gérer son catalogue.
- Gérer les ventes, les achats et les stocks.

## ◦ **Les outils de prospection**

- Savoir utiliser la communication digitale, les réseaux sociaux.
- Vendre par Internet.
- Créer une campagne e-mailing.

## ◦ **Fidéliser les clients**

- Entretien et développer la relation client par Internet.
- Développer la notoriété de l'entreprise.
- Les outils d'analyse.

**Tarif : 1500€ TTC / personne**

**Examen de certification FORMAVAR : "Technique de vente omnicanal" RS 5068**