LES BASIQUES DE LA VENTE BY MICHELIN

STANDARD

Site de Cataroux - Clermont-Ferrand
ou chez vous : nous consulter

1.50 jours
(10.50h)

Places min. : 4 personnes
Places max. : 9 personnes

700.00 € HT / personne
ou chez vous : nous consulter

LES PROCHAINES SESSIONS

Cette formation vous intéresse ? Contactez-nous et nous fixerons ensemble la date de votre choix.

PERSONNELS CONCERNÉS

Vendeurs ou toute personne en situation de vente.

OBJECTIF

A l'issue de cette séquence vous serez capable de comprendre le sens de l'utilisation de la méthode "CIPAC":

- Prise de contact
- Identification du besoin client
- Reformulation, proposition, argumentation
- Formuler l'accord
- Conclure

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE SAVOIR

- Présentation de la méthode de vente CIPAC et le rôle du Vendeur
- Connaître et utiliser les étapes de la méthode de vente CIPAC
- Valoriser les services différenciants de mon entreprise
- Utiliser les outils d'aide à la vente

LE SAVOIR FAIRE

- Valoriser vos conditions commerciales
- Valoriser les services apportés aux clients
- Se différencier des concurrents
- Vendre et obtenir l'engagement du client

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Documents techniques et commerciaux
- Jeux de rôles
- Formateur Commerce Certifié

PRÉ-REQUIS

- Aucun

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaissance du Secteur
- Gestion de la Valeur Client
- Gestion des Comptes
- Relation Service Clients
- Gestion de l'opportunité
- Partenariat Commercial

INDICATEURS

Taux de satisfaction : 98%*

Evaluation début : 10,8 sur 20*

Evaluation fin : 18,6 sur 20*

* Source : questionnaire de satisfaction sur la période du 01/01/2023 au 31/12/2023 (38 participants).

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Si votre état de santé nécessite des aménagements particuliers, n'hésitez pas à contacter notre Référente Handicap Formation : referent-handicap-formation@michelin.com

SUIVI ET ÉVALUATION

- Attestation de stage
- Feuille d'émargement
- Évaluation des connaissances en début et fin de stage (QuizzBox) avec un minimum requis de 15/20 à la fin de la formation.