

FORMATION VENTE

FORMATION THEORIQUE-PRATIQUE VENTE

SUF
STAND UP Formation

PRÉ-REQUIS

- Aucun diplôme requis
- Maîtrise orale et écrite de la langue française

DURÉE ET HORAIRES

- Formation d'une durée de 8 heures

DATE

- A définir selon besoin du commanditaire

LIEU

- Sur le site :

OUEST
STAND UP FORMATION
77 AVENUE DE BOURBON
97434 Saint-Gilles les Bains

NORD
STAND UP FORMATION
12 RUE DU CONCORDE
IMMEUBLE FARMAN - B5
97438 Sainte- Marie

Conditions d'accès :

- De nombreuses places de parking à proximité
 - Des lignes de bus desservent le site
- Ou de la faire directement en entreprise.



TARIFS

- Tarifs de 999€ par groupe de travail de 8 heures.
- Tarifs de 1 998€ par groupe de travail de 14 heures.

*** Petit déjeuner offert ***

Diverses modalités de paiement :

- OPCO sous condition
- Prise en charge par l'entreprise
- Prise en charge individuelle



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Outils et supports essentiellement numérique
- Pédagogie différenciée : alternance d'apports théoriques et pratiques
- Méthodes actives : exercices d'applications, jeu de rôles, simulation
- Travaux de groupe et individuel

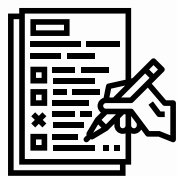
Afin d'être toujours dans une démarche qualité, nous limitons les groupes de travail à 10/12 apprenants.



INTERVENANT

Stand Up Formation s'engage à mettre à votre disposition des formateurs(trices) ayant des compétences reconnues dans leurs domaines d'interventions.





DISPOSITIF DE SUIVI DU PROGRAMME ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- En amont de la formation :
 - Recueil des attentes des participant(e)s et de l'entreprise
- Pendant la formation :
 - Feuille d'émargement
 - Évaluation des acquis des stagiaires en cours de la formation
 - Analyse des informations obtenues
 - Evaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant(e)s
- Après la formation :
 - Remise d'une attestation de fin de formation
 - Évaluation à froid dans les 3 à 6 mois qui suivent la formation.



OBJECTIFS

À l'issue de cette formation sur la vente, vous serez capable de :

- Assurer une prise de contact percutante et différenciée
- Connaître les besoins du client et y répondre
- Convaincre en répondant aux objections
- Conclure et Consolider ses ventes



HANDICAP

Cette formation dispensée par Stand Up Formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Le bâtiment est accessible aux personnes à mobilité réduite, pour tout autre handicap, nous contacter pour mise en place des moyens de compensation.

Les services proposés sont accessibles à tous sous couvert :

- Que l'information soit transmise suffisamment en amont aux équipes afin de permettre la mise en place des moyens de compensation ;
- Que les moyens de compensation n'appartenant pas au centre puissent effectivement être mis en place (interface de communication...);
- Que la formation envisagée soit compatible avec le handicap.



Référent Pédagogique & Handicap :

Johan LYSANDRE
johan@formation-suf.com