

## Vente - Niveau 3

# Développer ses stratégies de vente

### **PUBLIC VISÉ :**

- Vendeurs / vendeuses en boutique ou à distance

**PRÉREQUIS :** Avoir participé à la formation Vente niveau 2

### **DURÉE ET MODALITÉS :**

- 1 jour (en présentiel) ou 2 modules (en distanciel)
- En intra-entreprise

### **Objectifs pédagogiques**

- Interagir avec efficacité avec chacun(e) de ses clients / clientes
- Développer les ressources nécessaires pour accompagner une demande de négociation

### **Programme**

- Préambule : à propos de flexibilité comportementale
  - Pourquoi s'adapter ?
  - Les lois de l'adaptation
  - Principes de synchronisation
- Parler en couleurs
  - Adapter sa communication aux besoins et au profil de son client / sa cliente
- Négocier en couleurs
  - Win-win vs Win-lose
  - Principes de négociation
  - Comprendre l'approche de chaque profil et apporter une réponse adaptée

## Organisation de la formation

**DÉLAIS D'ACCÈS** : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation).

**NOMBRE MAXIMUM DE STAGIAIRES** : jusqu'à 12 participants.

**ACCESSIBILITÉ** : Vous êtes en situation de handicap, contactez Yvonne Frömberg notre référent handicap, (yvonne.fromberg@kamae-conseil.com). Avec vous, elle mettra en œuvre les mesures nécessaires pour vous accueillir, prévoir les adaptations pédagogiques et aménagements adaptés à votre handicap.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

Consultant en techniques de vente certifié DISC

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche est fondée sur l'alternance d'illustrations concrètes, d'apports théoriques et pratiques pour partager, réfléchir, confronter les idées, se remettre en question et en action : feedbacks collectifs, en groupe et personnalisés, partage de réflexions, brainstorming, exercices, jeux de rôle, étude de cas ...

### MOYENS TECHNIQUES

Les ressources matérielles et techniques sont adaptées au regard du nombre d'apprenants  
Modalités : en présentiel ou en distanciel

### RESSOURCES PÉDAGOGIQUES :

- Support de cours
- Vidéos

### MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- En amont de la formation : Questionnaire de positionnement
- Pendant la formation : Exercices, entraînements, questionnement oral, mises en situation, cas pratiques, ateliers ...
- Fin de formation : Exercice de synthèse

**SATISFACTION DES BÉNÉFICIAIRES** : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation et à 3 mois

**ASSIDUITÉ** : Feuille de présence, Certificat de réalisation

**TARIFS** : En intra, nous consulter

**CONTACT** : ludovic.kosloff-treister@kamae-conseil.com | Tel : 06 60 69 91 71