

# SAVOIR VENDRE MES PRODUITS ET SERVICES

Cette formation permet d'améliorer les résultats commerciaux de votre entreprise artisanale et développer vos relations commerciales en gagnant en efficacité.



Chambres  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

Formation  
**Professionnelle**

Niveau  
**Initiation**

**Présentiel**

Financements Possibles  
CDF/OPCO/Pôle Emploi



## Vos objectifs

- Construire un argumentaire pour convaincre;
- Connaître et appliquer les différentes techniques de vente;
- Travailler la réponse aux objections et signer.

## Tarif

**448€ nets de taxes**  
(Soit 32 €/heure)

*Possibilité de prise en charge financière à étudier avec votre CDF, OPCO, Pôle Emploi.*



## Durée

2 jours soit 14 h



## Pré-requis

- Cette formation ne nécessite aucun pré-requis de connaissances.



## Les + de nos formations

- Nos conseillers formations vous accompagnent dans :
  - L' établissement de votre parcours formation,
  - L'étude des modalités de prise en charge.
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE.



## Effectifs

Minimum : 04 Maximum : 12



## Public

Tout public

## Délais et modalités d'accès

Sur inscription toute l'année et au plus tard 2 semaines avant le démarrage de la formation (selon financement)

Consulter le calendrier sur

[www.cma64.fr](http://www.cma64.fr)



Accessible aux personnes en situation de Handicap



## Lieux de formation

PAU ou BAYONNE

**La formation dans votre CMA, c'est :**



**90,5 %\***

de satisfaction globale sur l'ensemble de nos formations,

\* Enquêtes à chaud 2020 avec un taux de réponse de 59%



**93,5 %\***

estiment la formation profitable



La force d'un réseau  
+ de 30  
centres de formation



## Programme

### Auto-analyse

- Déterminer son style
- Respecter le schéma de l'entretien
- Maîtriser la pression, l'émotivité...

### Construire une stratégie de vente

- Préparer une négociation
- Définir les objectifs de la négociation
- Evaluer les intérêts de chacun
- Utiliser ses comportements relationnels et comprendre ceux des autres
- Savoir exploiter le point de vue du client

### Déroulement d'une vente

- L'introduction, la présentation
- La découverte des motivations du client
- Détecter le pouvoir décisionnel de l'interlocuteur
- Organiser l'argumentation
- Confirmer l'intérêt du client
- Présenter le prix et les modalités de financement
- Préparer la vente
- Répondre aux objections
- Envisager les plans de secours
- Conclure et faire signer

### Exercices pratiques

- Préparer un argumentaire propre à son activité artisanale
- Entraînement à la négociation selon ses produits et services
- Travail sur la réponse aux objections ciblées

\***Pitch**: présentation efficace et percutante d'un projet pour convaincre en peu de temps.



## Méthodes et moyens pédagogiques

### Techniques d'animation

- Pédagogie active et participative, basée sur l'alternance d'apports théoriques, d'études de cas, d'échange de pratiques,
- Mise en situation, exercices collectifs et individuels.

### Ressources

- Salle équipée d'un vidéoprojecteur, d'un paperboard et/ou d'un tableau.

### Outils supports

- Support de formation remis aux stagiaires

### Encadrement

Le formateur dispose d'une qualification et d'une expérience dans le domaine commercial

### Suivi et évaluation

- Feuille d'émergence
- Test de positionnement en entrée de formation sous forme de **pitch**\*
- Evaluation des acquis en cours et fin de formation
- Attestation de fin de formation



## Pour aller plus loin

### Prospecter pour élargir sa clientèle

Objectif principal: préparer et mener des actions de prospection afin de gagner des nouveaux clients



### Stratégie de communication et choix de ses supports

Objectif principal: définir ses objectifs, choisir les supports adaptés à sa communication et définir une ligne graphique



### Créer ses supports de communication

Objectif principal: créer soi-même pour maîtriser et limiter les coûts et concevoir des visuels pour les différents canaux de communication (web, réseaux sociaux, papier...)

## Contactez-nous !

Site de Pau: 05 59 14 85 90

34 avenue Léon Blum 64000 Pau

Site de Bayonne: 05 59 55 12 02

25 boulevard d'Aritxague 64100 Bayonne

[toutformationcontinue@cma64.fr](mailto:toutformationcontinue@cma64.fr)



[www.cma64.fr](http://www.cma64.fr)



Organisme de formation enregistré sous le n° 75 33 12814 33 auprès du Préfet de région

1<sup>ER</sup> RÉSEAU DE FORMATION AUX MÉTIERS DE L'ARTISANAT