

## DURÉE ET HORAIRE

**14H - 2 JOURS**  
**9H00-12H30**  
**13H30 -17H**



**EFFECTIF PAR SESSION**  
**3 PERSONNES MINIMUM-**  
**10 MAX- VOIR PLANNING**  
**SUR LE SITE.**



**PUBLIC**  
**TOUT PUBLIC ACCESSIBLE**  
**AUX PERSONNES EN**  
**SITUATION DE HANDICAP**

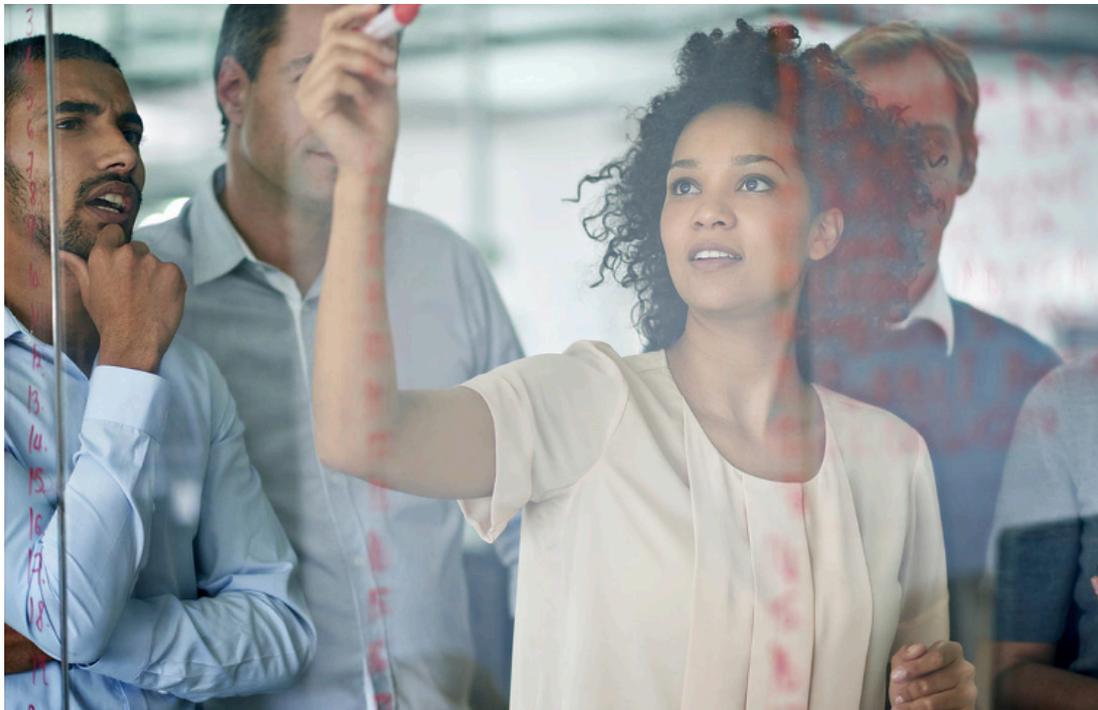


**PRÉ-REQUIS**  
**SAVOIR LIRE ET**  
**ÉCRIRE.**

## PROGRAMME DE FORMATION

### DEVENEZ MEILLEUR ANIMATEUR VENTE

### PAR DELTA INFINI



## PRÉSENTATION SYNTHÉTIQUE

Dans ce programme nous verrons comment animer une surface de vente  
Quel est votre rôle d'animateur vente.

Qu'est-ce qu'un animateur vente et comment devenons-nous un très  
bon animateur, animatrice.

Aujourd'hui les commerciaux doivent combiner une parfaite  
connaissance des besoins de leurs clients ou prospects pour entretenir  
une relation durable avec une véritable efficacité pour conclure leur  
vente. Notre centre de formation DELTA INFINI vous permet de faire face  
en développant des compétences et en améliorant vos performances.  
À savoir aujourd'hui un commercial doit rester humain nous travaillons  
sur une thématique de « commercial humain » vos clients en ont besoin.

Transformez vos  
vendeurs en  
meilleur vendeur  
Devenez  
champion de la  
vente !  
Candidater à une  
offre d'emploi de  
commercial, vente  
Un métier qui  
recrute !  
(Taux d'embauche  
97 %)

## Modalité d'évaluation : Avant et Après

### **Modalité d'évaluation avant formation :**

#### **QCM, questionnaire d'auto-évaluation**

Modalité d'évaluation pendant la formation

Identification des réussites

Groupe de travail

Identification des loupés.

Remise d'exemple de chaque document en lien avec chaque thème de la formation. Résultat avant / après sur les modèles humains

### **Validation des acquis : • QCM**

Questionnaire, exercices, Fiche d'évaluation des compétences acquises

### **Condition Session de formation :**

formation accessible uniquement sous session

– dates d'inscriptions : disponibles sur le site web : [www-delta-infini.com](http://www-delta-infini.com)

### **PUBLIC :**

Toute personne souhaitant devenir vendeur où commercial, personne en reconversion professionnelle ou déjà en activité pour augmenter son savoir faire.

### **PRÉ-REQUIS:**

Savoir lire et écrire est nécessaire pour ce programme de formation.

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUE**

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de se professionnaliser dans le métier selon une éthique, compétences et qualifications professionnelles et identifier les différentes étapes d'une vente qualifiée et réussie, augmenter sa notoriété et celle de son entreprise.

Comprendre et appliquer les différents éléments pour mener à bien une vente. Acquérir les techniques et outils de la vente jusqu'à la clôture. Maîtriser les étapes et le parcours d'une vente, maîtriser la posture verbal. Adopter et adapter les bonnes attitudes à tenir face à un interlocuteur

Appréhender les particularités des techniques propres à la profession. Savoir mettre en pratique les techniques commerciales pour mener à bien une vente

Identifier les points forts et faibles, travailler chaque axe d'amélioration. Monter et utiliser un argumentaire adapté.

Conclure une vente

Assurer un suivi clientèle. Augmenter sa notoriété et celle de son entreprise.

### **Validation des acquis : QCM**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Le formateur : Sérieuse, sérieux, motivée et expérimentée de plus de 20 ans en vente et commerce assurent un encadrement et un apprentissage structuré et développé des métiers de la vente et ses techniques. Chaque formateur/ formatrice est qualifiés et expérimentés dans son domaine.

**Ressources pédagogiques :**

Supports de cours  
 Programme type  
 Fiche pratique  
 Cas pratique de construction d'un argumentaire et traitement des objections  
 Démonstration par la formatrice ou le formateur.

**Moyens techniques :**

Vidéo-projecteur  
 Ordinateur connecté à internet  
 Support / livret remis à chaque stagiaire  
 Matériel mis à disposition pour chaque stagiaire.  
 Paper-board

**DÉOULEMENT****JOUR 1 : Matin : 9h00 à 12h30**

Présentation formatrice et stagiaires  
 Présentation du programme de formation  
 Evaluation de « Pré-formation » par QCM pour cibler les besoins de chaque stagiaire. Diagnostic, pour identifier les talents de commercial les différences entre prospection, vendre et négociations.

Les bons réflexes comment cerner les attentes du client, verbaliser et animer une présentation, intégration en douceur dans le processus vente.

**Évaluation par QCM****Jour 1 après-midi 13H30 à 17h**

Rappel sur la matinée mise en situation  
 Animer la découverte clients, animer un appel téléphonique, fixer un rendez-vous.  
 En se fixant des objectifs vous atteindrez le palier, nous travaillerons sur l'ambition et la réalité.

**Cas concret mise en situation évaluation par QCM**

*LIEUX : 246 RUE  
 DES CANESTEU  
 13300 SALON DE  
 PROVENCE*

**DISPOSITIFS  
D'ÉVALUATION**

**Identification des  
réussites  
Groupes de travail et  
animation  
d'engagements.  
Identification des  
loupés**

## JOUR 2 MATIN 9H30-12H30

Comment être, devenir, le meilleur vendeur  
 Donné envie à votre client de prendre contact (l'attraction positive dans votre animation)  
 Susciter l'intérêt grâce à une phrase d'accroche en créant de l'interaction.  
 Valoriser son service, son entreprise, vous.

### Mise en situation évaluation par QCM

## JOUR 2 APRES MIDI 13H30 -17H

Débriefing sur la matinée, rappel des points importants.  
 Echange avec les stagiaires sur les objections les plus courantes. Saisir le bon moment et conclure la vente

Echanges Questions- Réponses  
 Eclaircir les points non assimilés des stagiaires  
 Mises en situations en reprenant tous les argumentaires du module élaborés ensemble dans les différents cours

### Évaluation par cas concret et QCM

#### Sanction :

Remise attestation  
 Signature feuille d'émarginement

Coût global 2 jours	
999 € HT	Coût de la formation en présentiel finançable
900 € HT	Coût global 14h- 2 jours
799 € HT	Coût de la formation non finançable en présentiel
799 € HT	Coût global 14h- 2 jours

**Module de formation travailler sur mesure**  
**Structurer et sécuriser mon projet de vente**  
**Préparation de mon projet de vente**

## Itinéraire Pédagogique global : 2 JOURS 799€



### SANCTION :

En application de l'article L.6353-1 du code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.  
 Remise de l'attestation de suivi et d'assiduité  
 Signature feuille d'émarginement des stagiaires par 1/2 journées