



# FORMATION VENTE



## **FORMATION Technique De Vente**

**Certification RNCP 38399** (enregistrée le 01/01/2024)

**BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente**

Par **MINISTERE DE L'EDUCATION NATIONALE ET DE LA JEUNESSE**

**Bloc de Compétence 1,2,3 et 5 Option B**

**(5h de classe virtuelle avec formateur pour préparer le passage à la certification)**

**Prix : 4 290<sup>€</sup>** possibilité financement CPF

[https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/90405253700019\\_VenteVisio/90405253700019\\_Action1?contexteFormation=ACTIVITE\\_PROFESSIONNELLE](https://www.moncompteformation.gouv.fr/espace-prive/html/#/formation/recherche/90405253700019_VenteVisio/90405253700019_Action1?contexteFormation=ACTIVITE_PROFESSIONNELLE)

Sunshay Académie, Site : [www.sunshayacademie.fr](http://www.sunshayacademie.fr), Téléphone: 07 66 19 34 76, SIRET: 90405253700019  
Numéro d'organisme de l'entreprise : 11756361975

**PROGRAMME SUR 27H Inclus la Visio (à jour au 31/10/2024)**

**Accès à la plateforme de formation 24H/24H ; 7J/7J**

**OBJECTIF DE LA FORMATION :**

Le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à :

- accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés,
- contribuer au suivi des ventes,
- participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client.

Selon les situations, il pourra aussi :

- prospecter des clients potentiels,
- participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Face au caractère évolutif de l'environnement économique et technique des métiers, le titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente » doit s'appuyer sur :

- la mise en œuvre d'une veille commerciale continue portant sur les concurrents et les produits,
- une connaissance approfondie des produits et de l'évolution de la réglementation,
- une écoute et une attention particulières aux besoins du client,
- une maîtrise des outils numériques,
- des qualités d'expression orales et écrites,
- la capacité à maîtriser son stress et à gérer son temps,
- une capacité à analyser une situation commerciale et à en rendre compte.

**Option B :**

La mobilité géographique ou fonctionnelle du titulaire du baccalauréat professionnel « Métiers du commerce et de la vente », détenteur de l'option B, est encouragée.

Dans ce cadre il met en œuvre les techniques de prospection ainsi que les techniques relationnelles et les techniques de vente tout en développant et exploitant son portefeuille clients dans le respect de la politique de l'entreprise. Il doit adopter des comportements et des attitudes conformes à la diversité des contextes relationnels, dans le respect des règles de confidentialité et de déontologie professionnelle.

Il peut être conduit à travailler en équipe au sein de son organisation. Il assure une remontée des informations du terrain auprès de sa hiérarchie.

**PREREQUIS :** *Aucun prérequis pour cette formation*



*Accessible aux personnes handicapés en fonction du handicap*

## **PROGRAMME DE LA FORMATION**

**SESSIONS EN DISTANCIEL (5 heures) :**

- Mettre en œuvre avec le candidat un argumentaire de vente.

**MODULES E-LEARNING (Détails ci-dessous)**

**Module 1 : La compréhension basique du processus de vente**

- Quels sont les différents types de cycles de vente ?
- Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses
- Abordons les spécificités de la vente en B2B
- La vente en B2C : particularités
- Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?
- Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs
- Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?
- Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?
- Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?
- Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale
- Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?
- Adoptez la vente attitude
- 10 conseils pour pratiquer l'écoute active
- Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?
- Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?
- Quiz de module

**Module 2 : La prospection et la découverte client**

- Les 4 étapes indispensables de la prospection client
- 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite
- 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace
- Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?
- La prospection commerciale par recommandation
- Phase de découverte : oubliez vos a priori !
- Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation
- L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !
- Méthode QQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients
- Comment prospecter et vendre par téléphone ?

- Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt qui semble indifférent ?
- Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?
- Quiz de module

### **Module 3 : Le marketing d'avant-vente**

- Le bouche-à-oreille
- Les fondamentaux d'une recommandation réussie
- Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante
- Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ?
- Qu'est-ce que l'UX ?
- Les différents outils de communication
- Comprendre son environnement de vente
- Comprendre les différents supports de vente et leurs Impacts
- Comprendre Google Analytics et les reportings
- Comprendre LinkedIn et les reportings
- Construire sa E-réputation sur LinkedIn
- Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente
- Répondre aux avis positifs et négatifs de Google
- Quiz de module

### **Module 4 : Les techniques de vente**

- Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?
- Qu'est-ce que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?
- Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?
- Comment reformuler ?
- Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?
- Comment réussir sa vente en 10 étapes ?
- Quels outils pour mieux vendre ?
- 3 conseils pour doper vos ventes
- Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?
- Comment mieux vendre ?
- Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente
- Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !
- Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?
- Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?

- Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?
- Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?
- Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business
- Quiz de module

### **Module 5 : La prospection téléphonique**

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone
- Comment booster votre performance en télévente ?
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche
- Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?
- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs
- Quiz de module

### **Module 6 : La négociation**

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes
- Négocier et défendre ses marges
- Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles
- Comment débloquer une vente ?
- Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale
- 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales
- Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects
- Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?
- Comment gérer les objections clients ?
- Quiz de module

### **Module 7 : L'après-vente et la fidélisation**

- Pourquoi fidéliser ses clients ?

- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ?
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client
- L'écoute : clé de la relation clients
- Vendeurs : soyez au top de votre relation client
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients
- Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ?
- Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation
- Comment soigner sa relation client avec un site web ?
- Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ?
- Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ?
- La satisfaction client, l'une des meilleures techniques de fidélisation
- Les conséquences de l'insatisfaction client
- Qu'est-ce que la relation client et comment soigner sa mise en application au sein de votre entreprise ?
- Comment enrichir une relation client à distance dans une organisation omnicanale ?
- Et si vous écoutiez vos clients mécontents ou insatisfaits ? Quelle est l'importance de cette écoute dans la fidélisation ?
- Quiz de module

## Débouchés professionnels

Le diplômé peut exercer dans tout type d'unité commerciale, physique ou à distance.

## Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS.

**Exemple(s) de formation(s) :**

- MC (futur CS) vendeur conseil en alimentation
- MC (futur CS) assistance, conseil, vente à distance
- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client

- BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
- BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture
- BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois
- BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie
- BTSA technico-commercial option vins, bières et spiritueux

## Que deviennent les apprenants après cette formation ?

### Pour la voie scolaire

**19 %** sont en emploi 6 mois après la fin de la formation (*tout type d'emploi salarié*)

**55 %** sont inscrits en formation (*formation supérieure, redoublants, changement de filière*)

**26 %** sont dans d'autres cas (*recherche d'emploi, à l'étranger, indépendant, etc.*)

### Pour l'apprentissage

**38 %** sont en emploi 6 mois après la fin de la formation (*tout type d'emploi salarié*)

**38 %** sont inscrits en formation (*formation supérieure, redoublants, changement de filière*)

**24 %** sont dans d'autres cas (*recherche d'emploi, à l'étranger, indépendant, etc.*)