

# Perfectionnement aux techniques de vente réf : VEN

Les formations « Full Learning » permettent de préparer et d'approfondir les formations présentielles grâce à des modules e-learning, de façon autonome et interactive.

Les « **Serious Games** \* » permettent, via des simulations virtuelles, de travailler des mises en situations professionnelles à son rythme et autant de fois que nécessaire.



## Ces cours e-learning sont composés de plusieurs types de modules :



- Les **'sessions'** : des modules structurés en courtes unités, de 30 à 45 minutes chacune. Les contenus sont interactifs, avec du son et de la vidéo
- Les **'Essentials'**: fiches de synthèse, présentant l'essentiel de ce que vous devez retenir de chaque thème
- Les **'Action Tips'**: fiches outils, pour vous aider à mettre en pratique dans votre activité au quotidien les contenus que vous aurez consultés.
- Les **'VideoCast'**\* : des experts témoignent de leurs expériences et fournissent des conseils pour la mise en pratique.

\* En anglais sous-titré en français

Détail des modules e-learning	
<b>Session</b>	Découvrir les principes clés d'une vente réussie
<b>ActionTip</b>	Préparer son entretien de vente
<b>Formation présentielle 2 jours</b>	
<b>Session</b>	Réussir les 5 premières minutes de l'entretien de vente
<b>ActionTip</b>	Préparer les 5 premières minutes de l'entretien
<b>Session</b>	Découvrir les besoins et motivations du prospect
<b>Essential</b>	Argumenter pour convaincre le client
<b>ActionTip</b>	Formuler ses arguments
<b>Session</b>	Traiter les objections du client
<b>ActionTip</b>	Repérer le moment pour conclure
<b>Essential</b>	Conclure une vente

# Perfectionnement aux techniques de vente réf : VEN



Ce parcours de formation multimodal est enrichi d'un **Serious Game**.\*

Son approche inductive avec la pédagogie par « l'essai/erreur », permet à l'apprenant de tester ses différentes stratégies et de se tromper. Ainsi, les simulations permettent de se remettre en cause pour apprendre de ses erreurs.

L'avantage du **Serious Game** réside dans son interactivité, son côté ludique et sa flexibilité.



\* **Serious Game ou jeu sérieux** : solution de formation en ligne basée sur la pédagogie par le jeu.

Serious Game « Entretien de vente »(Analyse des besoins)	
A vous de jouer maintenant !	
<b>Mise en situation</b> 30 min	<i>Vous incarnez un vendeur de biens de consommation écologiques et issus du commerce équitable. Vous rencontrez la responsable d'une société de services, à qui vous présentez les produits.</i>
<b>Objectifs pédagogiques</b>	Conduire un entretien de vente
	Appliquer les techniques de questionnement pour cibler les besoins d'un client
	Respecter une stratégie de vente
	Pratiquer l'écoute active
	Gérer efficacement les objections
	Communiquer pour convaincre et conclure une vente
	Repérer le moment pour conclure
Conclure une vente	