

INTITULE DE LA FORMATION « DYNAMISER LES VENTES »

Durée totale de la formation : 7 heures – 2 modules de 3h30 - **Lieu :** En Visio sur Zoom
Nb de participants maximum à la formation : 10 - **Budget de la formation :** 225 € HT par participant
Intervenant : Sylvie Da Silva

Public concerné :

Conseiller voyages
Conseiller billetterie
Responsable d'agence

Pré requis :

Etre au contact client – Avoir une connexion internet

Objectifs de la formation :

- Mieux comprendre les enjeux "qualité" de la relation client et les mettre en œuvre
- Pratiquer l'écoute active et positive
- Adapter vos arguments au profil client pour conclure

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en Visio sur Zoom sous forme de classe virtuelle
Tests en ligne sur [l'espace formation](#) du site de TravelPro formations

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques animés en formation à distance en salle virtuelle - Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail
Pédagogie active et participative. Exercices collectifs de mise en application / tests débriefés et corrigés avec le formateur.
Temps Questions / réponses à la fin de chaque module

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Questionnaire d'attentes individuelles envoyé par mail avant la formation

Test de connaissances d'entrée en formation sur les techniques de ventes et exercices d'application des méthodes

Validation des acquis : Jeux de rôles et mises en situation débriefées et corrigés avec le formateur pour valider les acquis

Test de positionnement final « Évaluez votre technique de vente »

Envoi d'un questionnaire de satisfaction / d'évaluation de la formation / remise d'une attestation de formation

PROGRAMME DE LA FORMATION « DYNAMISER LES VENTES »

Introduction (30 min) : Présentation de l'environnement Zoom, de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et tour de table des participants. Débriefe du test de connaissances d'entrée en formation (questions / réponses)

MODULE 1 (3h)

La vente : un état d'esprit :

- Se préparer : quelles attitudes pour mettre le client en confiance ?
- Les qualités d'un bon vendeur
- Empathie, enthousiasme et pensées positives
- Découvrir les motivations d'achat du client

Exercices d'application des méthodes (forces/faiblesses et DISC)

MODULE 2 (3h30)

Les étapes qui structurent l'entretien de vente :

- L'accueil : quelles sont les attentes du client ?
- Pratiquer l'écoute active : maîtriser les différents types de questions et les alterner
- Reformuler pour valider les besoins du client
- Argumenter et personnaliser : les mots qui font « mouche »

Exercices d'application des méthodes (SONCASE et Valeurs ajoutées)

- Transformer l'objection en arguments
- La présentation du prix : quelques techniques de négociation
- Le closing : comment obtenir un accord ?
- Comment prendre congé ?

Evaluation : Préparation des jeux de rôles et mises en situation débriefées et corrigés avec le formateur pour valider les acquis

Test de positionnement final « Évaluez votre technique de ventes »

Conclusion de la formation

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour vous inscrire à notre formation, merci de contacter avant le début de la formation : Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr pour obtenir votre bulletin d'inscription.

Complétez-le et envoyez-le par courriel à : contact@travelpformations.fr

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr