

# Améliorer sa performance commerciale



## Objectifs de la formation

- Enrichir votre argumentaire de vente
- Identifier les changements liés au contexte sanitaire
- Expérimenter les méthodes de vente
- Identifier les leviers de négociation



★★★★☆ 80%  
Satisfaction des participants\*

## Programme

### Les différents mécanismes du processus de vente

- Mesurer sa capacité commerciale à travers les étapes d'une vente,
- Identifier les attentes des clients / consommateurs,
- Identifier les changements liés au contexte sanitaire,

### Valorisation de ses capacités de vendeur et évolution possible

- Identifier les sources de motivation,
- Adapter sa méthodologie pour mieux vendre,

### Construire / Analyser son argumentaire

- Identifier les étapes pour construire ou repenser son argumentaire,
- Mettre en pratique à travers de l'expérimentation son argumentaire,

### Conclusion des ventes

- Identifier les leviers de négociations,
- Connaître le langage paralinguistique (non verbale, programmation neuro-linguistique),
- Argumenter face aux objections.



## Présentiel

- Formation collective
- 14h / 2 journées



## Public

Toute personne ayant une entreprise en activité (chef d'entreprise, conjoint collaborateur)



## Pré-requis

Avoir un support commercial (plaquette, site, page facebook...)



## Conditions d'admission

Entretien préalable pour vérification des prérequis

\* Participants de septembre 2020 à juin 2021

### Méthodes et modalités pédagogiques

- Présentiel ou distanciel
- En groupe de 4 à 8 entrepreneurs
- Apport théorique
- Exercices d'application
- Mise en situation par simulations d'entretien, jeux de rôles

**100 %**  
recommandé  
par les  
participants\*

### Outils et support

- Ressources documentaires
- Livrables thématiques

### Profil des intervenants

BGE mobilise un professionnel spécialiste

### Modalités d'évaluation

- Evaluation formative sous forme de questionnaire (ouvert ou choix multiples) et d'auto-évaluation
- Questionnaire individuel de satisfaction à l'issue de la formation

### Validation des acquis

Attestation de formation



#### RYTHME ET DURÉE PRÉVISIONNELS

**14h (2 jours)**

en présentiel ou distanciel  
9 h – 12 h 30 / 13 h30 – 17 h



#### DATES ET LIEUX

**Dijon**  
**Bourg-en-Bresse**  
**À distance**

[Calendrier en ligne](#) 



#### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre référent handicap recueille vos besoins d'adaptation et vous accompagne dans la recherche de solutions auprès d'un réseau d'expert.

Contactez-le au  
03.85.48.91.21



#### TARIF

700 € nets de TVA

✓ Financement OPCO possible\*

*\* Rapprochez-vous du Pôle Formation pour connaître les modalités de prise en charge, obtenir un devis.*