Vente - Négociation

Commercialiser Diffuser

Améliorer votre performance commerciale

Code FC 11 18 - **Mise à jour** 26/01/2023

Formation
Continue

Démarrage
Sur demande

Objectifs et savoir-faire attendus

oIdentifier efficacement les clients correspondant au positionnement de l'entreprise

oMener des entretiens découvertes innovants et les utiliser comme levier pour vendre

oFaire la différence lors de la présentation du projet au client

oPrésenter le prix d'un projet en utilisant un système d'options

oAugmenter les paniers moyens en opérant des montées en gamme sur les projets

oAugmenter le volume de vente grâce à l'amélioration du taux de conversion

oUtiliser des outils de gestion simple pour suivre les progrès

Contenu de la formation

oTirer profit de la formation
•Une formation innovante
•Dépasser ses conditionnements
•Mettre en place une organisation adaptée

oPoser les bases de la réussite
•Les motivations professionnelles comme levier de la réussite
•Positionner le client au cœur de ses actions

oComprendre la performance commerciale
•Les indicateurs de la performance commerciale
•Le taux de conversion : charnière des indicateurs
•Le suivi du carnet de commande

oApprendre à utiliser les leviers décisionnels du client
•Intérêt de se pencher sur les leviers décisionnels du client
•Les leviers psychologiques universels
•Les leviers d'achat : le SONCASE

Durée
50 heures

Public
oGérant/e de magasin d'agencement de cuisine

oCollaborateur/trice de magasin d'agencement de cuisine

Tarifs
Intra en entreprise : sur devis

Pré-requis
oÊtre en poste

oExercer une fonction liée à la vente de projets d'agencement

Conditions de réalisation
oMise à disposition d'un ordinateur équipé d'une caméra et de l'audio pour chaque participant avec une bonne connexion internet pour le bon déroulement de la formation

oAvoir les coordonnées mail et téléphonique de chacun des participants en cas de non-connexion

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Vente - Négociation

Commercialiser Diffuser

Améliorer votre performance commerciale

Code FC 11 18 - **Mise à jour** 26/01/2023

•Comprendre comment on vend grâce au SONCASE
•Déterminer facilement le profil SONCASE des clients
•Exemple complet de profil SONCASE d'un client

oConnaitre les facteurs clés de succès pour faciliter et accélérer la signature d'un devis
•Des actions à chaque étape
•L'utilisation d'outils performants
•En finir avec les peurs

oVendre plus et mieux : l'Architecture de la Vente
•Qu'est-ce que l'architecture de la vente
•Les différentes phases d'échange avec un client
•L'accueil client
•La découverte des besoins
•La conception et la présentation du projet
•La présentation du prix
•La montée en gamme
•La signature du devis

oActionner les clés du succès
•Les bonnes habitudes
•Patience et vision long-terme
•Suivi de la progression des résultats

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Expositive; Démonstrative; Interrogative; Active

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

oJ-48h avant la première session, chaque participant recevra le lien de connexion.

La qualité Novéha

- Taux de **satisfaction** des apprenants (2025) : **95%**
- Nombre total de **salariés formés** (2025) : **1 190**

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr