

FORMATION PROFESSIONNELLE

VENDEUR PROFESSIONNEL

DEVENEZ LE N° 1 DE LA VENTE

- Maîtriser l'ensemble des techniques de la prospection à la maîtrise de l'entretien de vente.
- Comprendre les grands principes du marketing direct

Les Débouchés

Vous pourrez travailler en qualité de :

- Vendeur professionnel
- Responsable commercial
- Chef de vente etc...

Les Avantages

Après avoir constaté que les entreprises commerciales et industrielles recherchent des personnes maîtrisant les techniques de vente et de négociation commerciale pour booster leur chiffre d'affaires, nous avons initié cette formation pour les aider et permettre aux auditeurs de trouver un emploi garanti. Les inscrits recevront les pratiques, rouages, conseils puis une assistance pour réussir leur insertion en entreprise.

Les Qualités exigées requises pour exercer ce métier

- -Être organisé, honnête, empathique, résistant à la pression et au stress, optimiste, persuasif, patient rigoureux, enthousiaste, persévérant, convaincant
- Savoir accepter l'échec et se remettre en cause...

Le Programme de la Formation (un bref aperçu)

MODULE 1 : COMMERCE - VENTE - MARKETING

-Techniques commerciales :

Comment préparer son entretien de vente pour être efficace ? La préparation du rendez-vous, Les objectifs, se préparer mentalement, Comment créer rapidement le contact avec son interlocuteur ? La relation de confiance, Comprendre les enjeux du client, ses problématiques, Le premier contact, Donner immédiatement une première impression positive, Savoir présenter efficacement son produit, son entreprise, Prendre l'ascendance sur le déroulement de l'entretien, La fonction commerciale, Apprendre à dialoguer et à négocier, Comment convaincre le client hésitant ou réticent ? Comment passer de la négociation à la signature du contrat ?

-La vente :

Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ? La présentation du vendeur, Les qualités d'un bon vendeur, Les aspects psychologiques de la vente, Les différentes techniques de vente, L'art de la vente, Apprendre à réussir une vente, Les façons de conclure une vente, Reconnaître le signal d'achat, Adapter sa technique d'engagement au profil de l'interlocuteur, Savoir obtenir une réponse franche et claire.

La Présentation de la formation

La formation de Vendeur professionnel organisée par le centre de formation CIFOPE est basée sur la maîtrise et la pratique des techniques de vente et de négociation la communication, la psychologie et la planification commerciale. Vous allez apprendre, connaître et maîtriser les différentes étapes incontournables de la vente, de la préparation à la conclusion pour maximiser vos chances de succès et booster votre chiffre d'affaires.

Le Métier de Vendeur Professionnel

La fonction de Vendeur professionnel consiste à vendre à un prospect tout produit, marchandise, matériel, engin, article et service. Il doit non seulement conseiller la clientèle et développer des arguments mais aussi adapter son discours selon ses besoins, ses incertitudes et ses hésitations, l'aider à faire un choix qui corresponde à ses attentes et à en être satisfait, ou de ne pas l'inciter à acheter si rien ne lui convient.

Les Objectifs de la formation

- Apprendre, connaître et maîtriser les différentes étapes de la vente, de la préparation à la conclusion et acquérir une culture commerciale.
- Devenir un expert de la vente et de la négociation commerciale solide et convaincante.

ECOLE DES TRANSITAIRES ET DE LA LOGISTIQUE / SE FORMER AUJOURD'HUI POUR TRAVAILLER DEMAIN



CIFOPE FORMATION

Centre de formation agréé par le Ministère de la Formation Professionnelle et Continue

-Marketing :

Les différents niveaux de marketing : stratégique, opérationnel, etc.,
Les différents type de clients : privés, public, B to B (entreprises), B to C (particuliers),
L'importance de l'outil informatique,
Le mailing, l'e-mailing, La publicité sur Internet,
Techniques de communication écrite et du marketing direct, Maîtriser les bases fondamentales de l'expression écrite.

MODULE 2 : NÉGOCIATION COMMERCIALE

Différence entre vendre et négocier

Bien déterminer le contexte de la négociation

Apprendre à se situer dans le contexte de la négociation,
La connaissance du client : un élément essentiel pour bien négocier.

Négocier : c'est savoir anticiper

Déterminer les enjeux économiques,
Déterminer le rapport de force acheteur-vendeur,
Quel est votre style spontané de négociateur,
Quels sont vos points de vigilance dans la négociation.

Négocier : c'est préparer

Savoir déterminer les points négociables.

Négocier, c'est savoir s'affirmer

L'écoute,
Savoir reformuler pour mieux négocier,
Le choix des bons mots dans une négociation,
Oser afficher la valeur de son offre,
Affirmer un exigence initiale élevée,
Connaître les limites de la négociation : savoir jusqu'où aller.

Les clés d'une négociation réussie

Réussir le démarrage de ses négociations,
Assurer sa position de négociateur,
Anticiper les demandes de contreparties,
Comment obtenir une (ou des) contrepartie(s),
Obtenir les meilleures conditions,
Les erreurs à éviter,
Les tactiques les plus performantes,
Les concessions possibles,
Orienter le client vers des solutions alternatives moins coûteuses,
Vers une conclusion satisfaisante.

L'objection prix

Comment défendre son offre et son prix,
Défendre sa valeur ajoutée,
Peut-on revoir son prix - si oui, dans quelle limite.

Négociations et émotions : apprendre à les gérer

Gérer les situations de fortes pressions,

Faire face aux pièges des acheteurs agressifs,
Faire face aux manipulations,
Oser dire « non » quand cela devient nécessaire.

La conclusion

Bien verrouiller la négociation,
Les engagements,
Le contrat.

Les ouvrages et manuels remis à l'auditeur :

- 1- Développement personnel
- 2- Le marketing de soi
- 3- Les techniques de recherche d'emploi
- 4- Le livre " Savoir vivre en entreprise "
- 5- Le livre " Rédaction de CV, Lettre de motivation et entretien d'embauche "
- 6- Techniques de rédaction des courriers professionnels
- 7- Techniques de Vente et de Négociation commerciale

**Le coût de la formation en présentiel
(en salle au centre) : 225.000 FCFA**

Durée : 03 mois

**Le coût de la formation à distance (en ligne par email
ou le Pack) : 50.000 FCFA**

Stage sur le terrain et en entreprise : 03 mois

1^{er} versement à l'inscription : 125.000 FCFA

Modalité : 50.000 FCFA / mois sur 02 mois

Niveau : BEPC et plus.

**DIPLÔME : CERTIFICAT DE COMPETENCES PROFESSIONNEL
AU METIER DE VENDEUR PROFESSIONNEL**

LES PIECES A FOURNIR

- ✓ 02 photos d'identité
- ✓ Copie CNI ou Passeport
- ✓ 01 CV actualisé
- ✓ Copie du dernier diplôme
- ✓ 01 paquet de rame
- ✓ 01 chemise à rabat
- ✓ 01 boîte de marker effaçable

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Centre de formation CIFOPE

Siège : Abidjan, Treichville Avenue 16 Rue 21

COTE D'IVOIRE

Tél : (+225) 2721.000.794

Cél : (+225) 0708740795 / 0506452703

Email : infos.cifope@gmail.com

Email pro : infos@cifopeformation.com

Site : www.cifopeformation.com

ECOLE DES TRANSITAIRES ET DE LA LOGISTIQUE / SE FORMER AUJOURD'HUI POUR TRAVAILLER DEMAIN

CIFOPE FORMATION au Capital de 1.000.000 FCFA – Siège social : ABIDJAN, TREICHVILLE, COTE D'IVOIRE
Bureau de liaison: Treichville Avenue 16, Rue 21 -Adresse : 01 BP 11284 ABIDJAN 01 RCI Tel :(+225) 21 00 07 94
Mobile : (+225) 08 74 07 95 / 05 06 45 27 03 Email : infos.cifope@gmail.com – www.cifopeformation.com