

# Formation - Les fondamentaux de la vente pour les non commerciaux BtoB / BtoC

Les bases de la communication et les techniques pour être performant lors d'une rencontre avec un prospect ou un client

Vente

Communication et compétences relationnelles

Prise de parole

CODE : 15166 | Mise à jour : 27/04/2023

## Objectifs

- Améliorer sa communication et développer une posture commerciale
- Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

## Contenu de la formation

### Améliorer sa communication et développer une posture commerciale

- La communication non verbale
- L'image professionnelle et la posture commerciale
- Le cadre de référence
- L'écoute active

### Identifier et maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente

- La prise de contact : importance de la première impression
- La découverte des besoins du client et la reformulation
- Mettre en avant ses produits et services
- Conclure la vente efficacement
- Assurer un suivi de qualité

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Tous publics - Personne accédant à de nouvelles fonctions commerciales - 8 à 10 stagiaires

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

2 jours (14 heures)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Mises en situation et échanges

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales (QCM, Quiz, ...)

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

0% (aucun avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

Non renseigné



HELENE SALZE

## FORMATION & CONSEIL

HELENE SALZE Formation & Conseil

Vous souhaitez développer votre CA ? Hélène SALZE vous aide à structurer vos démarches commerciales. Prospection / fidélisation / vente

☎ 06.21.55.02.87

✉ helene.salze@gmail.com

## Biographie

### **Vous souhaitez développer votre activité ?**

Pour augmenter votre CA, plusieurs options : maximiser les ventes auprès de vos clients actuels, renforcer votre portefeuille, élargir votre cible ?

Alors quelle direction prendre ? Comment passer à l'action ?

Je suis là pour vous aider à structurer votre stratégie de commercialisation : Organiser sa prospection, réussir ses entretiens de vente, mettre en valeur son offre...et bien d'autres thématiques encore, selon vos besoins.

C'est dans les grands groupes que j'ai acquis mon expertise marketing et commerciale. Aujourd'hui je m'appuie sur leurs techniques et méthodes pour accompagner les acteurs économiques locaux dans leur développement.

Mes formations mettent l'accent sur l'expérimentation car je suis convaincue que c'est par la pratique que l'on apprend, et que c'est en s'entraînant que l'on gagne en confiance et en efficacité.

Conseil ? Formation ? coaching ? Rencontrons-nous et déterminons ensemble la solution qui vous convient.

## Diplômes et formations

Je suis diplômée de l'E.D.H.E.C Lille (école de commerce Bac+5) promo 1997.

Afin d'améliorer mes pratiques et nourrir ma soif d'apprendre je me suis moi-même formée tout au long de mon parcours :

- Les techniques du théâtre au service de la prise de parole en public - 2021
- Rendez-vous en terres d'émotions : comprendre les émotions pour améliorer ses compétences relationnelles - 2021
- Pitcher son projet : savoir convaincre en 2 minutes max - 2021
- Le marketing digital dans sa stratégie marketing -2020
- Enrichir ses pratiques pédagogiques pour accompagner les évolutions de la formation continue - 2018
- La prise en compte des intelligences multiples dans la pédagogie - 2016
- La carte mentale comme outil de prise de note et de compréhension - 2016

- Développer ses compétences de formateur - 2006
- Mieux se connaître pour communiquer efficacement - 2000
- Construire sa stratégie de communication -2002



## L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État