



LUNDI 21 AVRIL 2025

www.obea.fr

Initiation à la vente pour non commerciaux

OBJECTIFS

- Déterminer les fondamentaux de l'acte de vente
- Acquérir rapidement les réflexes des vendeurs expérimentés

PUBLIC

Toute personne ayant à développer une activité commerciale sans expérience préalable

PROGRAMME

1- Identifier les fondamentaux de la démarche commerciale

- Quelles produits, quelles prestations, quel marché ?
- Identifier sa cible et sa clientèle
- L'acte de vente : contenu et chaîne de valeur ajoutée

2- Les compétences du vendeur

- Savoir analyser un besoin et le reformuler
- Savoir écouter un client et le rassurer
- Identifier le produit ou le service en adéquation avec le besoin
- Apprendre à conseiller et à orienter un client

3- Connaître son offre et savoir la mettre en valeur

- Présenter ses spécificités et valoriser son savoir faire
- S'identifier à l'établissement afin de gagner en force de conviction
- Savoir s'adapter aux besoins spécifiques et faire preuve de créativité
- Donner envie et faire rêver le client

4- Comment nouer une relation avec le client

- Crédibilité et professionnalisme : les clés de la confiance
- Donner une dimension de conseil à l'acte de vente
- Personnaliser la relation en restant sur un registre professionnel
- L'inscrire dans le temps dans un objectif de fidélisation

TOUTES LES SESSIONS