

FORMATION PERFECTIONNEMENT TECHNIQUES DE VENTE



DUREE

14 HEURES



FORMATION

PRESENTIEL



PRIX

900 € HT/part. interentreprise



PREREQUIS

- Aucun prérequis

PUBLICS :

- Personnel d'établissement sportifs privés (salle de sport, remise en forme, club de sport...)
- Coachs sportifs, Personnel trainer, éducateurs sportifs indépendants
- Encadrants sportifs dans d'autres structures d'animations
- Managers de club de sport (gérant salariés ou non)

SATISFACTION :

Taux de satisfaction 2023 % :
(En cours de calcul)



OBJECTIFS :

A l'issue de la formation, les participants sauront mieux appréhender les enjeux commerciaux qui se cache derrière une prestation sportive en club ou salle de sport. En fin de formation, les participants pourront :

- ✓ Comprendre et maîtriser les techniques de vente appliquées à la vente de prestations sportives en club
- ✓ Connaître les différents types de profils clients
- ✓ Identifier et réagir en fonction des motivations et des attentes clients



FORMATEURS ET INTERVENANTS :

Intervenant ou professionnel en activité, spécialisé dans le commerce, la relation et l'expérience client avec une expérience significative.



DUREE DE LA FORMATION :

Parcours de 14 heures : l'intégralité des heures sont effectuées en présentiel, avec 1H30 de cas pratiques, mises en situations et exercices.



MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Espace dédiée à l'accueil et l'animation de la formation
- Document et supports de formation projetés ou partagés
- Questionnaire de validation des acquis personnalisés
- Cas pratiques et mises en situations (avec corrections)
- Remise de supports pédagogiques pendant la formation



MODALITES D'ACCES ET D'INSCRIPTION :

Les dates des sessions sont disponibles sur demande auprès de notre équipe.

Pour toute inscription ou renseignement, nos équipes sont joignable par mail à contact@formation-formu.fr ou par téléphone au 04 73 28 87 78. Un formulaire en ligne est à votre disposition en suivant [ce lien](#) .

Certaines sessions sont programmées à l'avance selon un planning établi, cependant nous pouvons en organiser à la demande en fonction des conditions et de chaque situation. Après avoir pris contact avec notre équipe, les délais d'accès à la formation sont rapides. Prévoir un délai d'organisation et de mise en place de 30 jours maximum. L'effectif par session est de 4 à 10 participants.

FORM'U est un organisme de formation agréé, déclaré à la DREETS, Datadocké et certifié processus QUALIOPi pour ses actions de formation. Quelle que soit votre situation professionnelle, une prise en charge par un OPCO (ou autre) est possible. Renseignez-vous. Si vous êtes en situation de handicap, vous pouvez prendre contact avec notre référent : Guillaume MARCINIAK, joignable au 04 73 28 87 78.



EVALUATION :

Un questionnaire de positionnement est soumis à chaque participant avant l'entrée en session de formation. Au cours de la formation, une feuille de présence est signée à la demi-journée et par participant.

La formation est sanctionnée par une évaluation finale et des mise en situation permettant de valider les acquis en fin de formation.



PROGRAMME :

JOURNEE 1

Le marché, les acteurs, les tendances (1 heure)

- Marché actuel, typologie clients, particularités.
- Tendances actuelles, vision à long terme et engagement commercial

Contexte de vente (0.5 heure)

- Les éléments clés de la vente
- Les enjeux de vente
- L'importance d'un process de vente

L'accueil client (0.5 heure)

- La prise de contact
- L'effet de Halo
- La règle des 4A
- La règle des 4X20
- L'échange et l'accroche

La recherche des besoins (1 heure et 30 minutes)

- Le QQOCQP (Qui, Quoi, Où, Comment, Quel, Pourquoi ?)
- Tout découvrir de la situation et des besoins du client
- La pyramide de Maslow
- Le principe de réponse à un besoin
- La reformulation et ses différentes formes

La présentation d'articles (1 heure et 30 minutes)

- Quelle méthode
- Les canaux sensoriels
- Le modèle VAKOG

L'argumentation (2 heures)

- Les bonnes pratiques
- Construire et présenter des arguments percutants
- L'avantage client
- La méthode CAP

JOURNEE 2

La réponse aux objections (1 heure et 30 minutes)

- Définition autour de l'objection
- Les différents types d'objections
- La réponse aux objections

La conclusion et la prise de congés (1 heure)

- Les 4 principes fondamentaux sur la conclusion
- Les différents types de conclusion
- La règle des 4R
- Engager le client à l'achat

Les motivations et freins à l'achat (1 heure)

- Les 3 types de motivations
- La méthode SONCAS « E »
- Définition d'un frein à l'achat
- Les 3 types de freins

Les signaux d'achat (30 minutes)

- Les comportements et attitudes
- Les signaux verbaux
- Les signaux non verbaux

Les différents profils clients (2 heures)

- Découverte et introduction au modèle DISC
- Les différents types de profils clients
- Comment interagir dans un contexte de vente selon la méthode

La vente additionnelle (1 heure)

- Méthodologie et conseils
- L'effet « rebond », comment l'utiliser
- Avantages et précautions

(Les points présentés ci-dessus sont communiqués à titre informatif et seront susceptibles de varier selon vos attentes et celles des participants).