



## Formation « Techniques de vente niveau 1 »

### Définition de l'action :

Parce que la vente est un métier, parce qu'en maîtriser les fondamentaux est incontournable, cette formation à la vente apporte aux nouveaux commerciaux les techniques et réflexes éprouvés par les meilleurs professionnels de la vente.

### Objectifs :

- S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B.
- Acquérir les techniques et outils de la vente.
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.

### Profil :

- Tout commercial en prise de fonction ou souhaitant acquérir les techniques de vente.
- Toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial.
- Vendeur en fonction souhaitant s'améliorer sur les "fondamentaux" des techniques de vente et des attitudes commerciales.
- Personnes en reconversion professionnelle, entrepreneurs ayant à vendre dans le cadre de leur activité.

**Pré requis :** Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### Moyens pédagogiques et modalités d'évaluation :

- Support PPT /Apports théoriques et méthodologiques
- Mises en situations pratiques à partir d'études de cas
- Travaux réalisés en animation de groupe

**Durée :** 2 jours (14 heures)

**Groupe :** 10 personnes maximum

**Accessibilité :** Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre cette formation.

**Dates et lieux :** A définir

**Formatrice :** Elodie TAMBORINI

**Contact :** [elodie@gtformations.com](mailto:elodie@gtformations.com)

**Tarif :** Consulter notre site internet [www.gtformations.com](http://www.gtformations.com)