

# Efficacité commerciale

Renforcer les compétences des vendeurs et commerciaux

**3 jours**

## Public

Vendeurs, commerciaux,  
technico-commerciaux,  
chargés d'affaires,  
négociateurs

## Prix HT

**1250,00 €** par personne, pour **3 jours**, incluant les fournitures, supports.

Possibilité de repas sur le lieu de formation.

## Intervenant

**Marc ABLON**

20 ans d'expertise de terrain  
comme consultant formateur.

Formateur pour les forces de  
vente France Télécom, EDF,  
RTE GET, Comareg, Rent a  
car...

## Participants

Groupe de 6 à 8 personnes.

Inter / Intra / Sur mesure /

## Clôture des inscriptions

Éventuellement

Dates éventuelles [nous consulter](#)

## Objectifs

- S'approprier les techniques de vente.
- Développer son efficacité au téléphone.
- Optimiser ses capacités de communication
- Elaborer un argumentaire commercial performant.
- Traiter les objections avec efficacité.

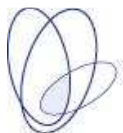
## Contenu

- ♦ **Efficacité au téléphone**
  - développer son efficacité dans la prise de rendez-vous
  - s'approprier les techniques téléphoniques
  - bâtir un argumentaire
- ♦ **Développer ses compétence relationnelles**
  - les principes d'une communication performante
  - identifier les freins et obstacles
  - se synchroniser à la personnalité de son interlocuteur
- ♦ **Analyser les besoins et attentes**
  - prendre en compte l'environnement de son client
  - analyser les besoins explicites et latents
- ♦ **L'argumentation**
  - construire un argumentaire de vente pertinent
  - les scénarios de négociation
  - le traitement des objections
  - les techniques pour convaincre
- ♦ **Conclure**
  - proposer une offre à forte valeur ajoutée
  - engagement d'un suivi après-vente

## Modalités pédagogiques

Alternance de **phases pratiques** (mise en situation, analyse de cas) et de **phases théoriques** (outils, méthodes et concepts) avec remise de documents.

Engagement du stagiaire en inter-session à réaliser des actions sur le terrain.



### **Contact - Inscriptions**

#### **PFCI Formation**

22 av. Jules Ravat - 38500 Voiron

Tél. 04.76.05.30.36

Fax 04.76.66.15.48

E-mail [pfciformation@wanadoo.fr](mailto:pfciformation@wanadoo.fr)

Site Internet [www.univr.com/pfci/](http://www.univr.com/pfci/)

### **Les +**

Un accompagnement individuel est proposé après la formation action pour renforcer et valider les acquis.