



DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

DISTECH SUP



FONDAMENTAUX DE LA VENTE

Faites progresser vos collaborateurs via des modules spécialisés courts et opérationnels

Fondamentaux de la vente.

Objectifs pédagogiques

CONNAITRE ET PARTAGER LES ÉTAPES DE VENTE ADAPTÉES AU MÉTIER DU DISTRIBUTEUR CHR

- ✓ Savoir construire une démarche efficace et adaptée aux cibles clients de mon territoire
- ✓ Connaître, partager et savoir utiliser les techniques de ventes et d'efficacité de visite
- ✓ Savoir présenter le pitch et l'USP distributeur
- ✓ Savoir mener un entretien de vente et le conclure
- ✓ Intégrer le nouvel environnement Post Covid dans la démarche de vente.
- ✓ Connaître et savoir utiliser les différents médias pour prendre contact avec un prospect et donner confiance pour évaluer le potentiel de développement.

Méthodes pédagogiques

- ✓ Jeux pédagogiques de sensibilisation
- ✓ Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- ✓ Mise en application sur des situations concrètes et adaptée aux CHR et de ses enjeux

PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- ✓ 5 modules de formation de 2H00
- ✓ Ils tiendront compte des temps d'attention et de la situation à distance via le système de visio conférence utilisé. Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés en intersession
- ✓ Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours

Durée
10h00

Public visé
Les commerciaux

Prérequis
Aucun

Certification
Nouveau référentiel national de qualité



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

MODULE	CONTENU	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Module 1	Introduction, objectifs et principes de fonctionnement de la formation. Rappel des fondamentaux de la communication Situer les enjeux dans le cadre du développement du métier de distributeur. Les forces des distributeurs sur le marché CHR	Introduction. Visio avec jeu interactif, apport méthode.
Module 2	Les fondamentaux de la vente Les techniques de vente utilisables, évaluation des points forts et freins des participants, adaptations en fonction des cibles	Visio avec jeu interactif Mise en situation individuelle et apport méthode
Module 3	Réaliser et développer l'efficacité de l'entretien de vente du premier contact et d'une visite PDV Les 5 temps : Préparation visite Client Première impression Découverte du client Proposition argumentée Traitement des objections Conclusion	Connaître et partager les bonnes pratiques, établir un socle de techniques incontournables
Module 4	Savoir vendre Ses différences de distributeurs indépendants, les bénéfices pour le client et le services d'accompagnement Intégrer l'environnement Post Covid, faire sauter les freins	Alternance application concrète et entraînement aux étapes clés du rdv Client CHR
Module 5	Simulation d'une action individuelle de vente Apport méthode complémentaire selon les acquis individuels évalués Conclusion, Evaluation, Engagement individuel et collectif sur les applications et actions post formation	Alternance application concrète et entraînement aux étapes clés. Conclusion Évaluation en ligne,



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Coût de la formation

✓ Présentiel : Tarif personnalisé : inter ou intra-entreprise.

Modalités d'inscription

- ✓ Minimum 6 participants
- ✓ Bulletin d'inscription à compléter
- ✓ Formation inter-entreprise : Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- ✓ Formation intra-entreprise : Le calendrier est à définir avec l'entreprise

Accessibilité

En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous. Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

CONTACT :

Isabelle kohr

06.74.96.01.78

Isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION :

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/

- DISTECH I 4 rue Silbermann

67000 STRASBOURG

SECRETARIAT ET DIRECTION :

CAMPUS ARTEM

90 rue du Sergent Blandan BP 70618

54010 NANCY CEDEX

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Crédits photos : Pexels Unsplash

Ne pas jeter sur la voie publique