



DISTECH
L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSE



FORMATION À DISTANCE

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
- ✓ Connaitre, 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.
- ✓ Connaitre 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

MODULE	CONTENU	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Module 1	Introduction, objectifs et principes de fonctionnement de la formation. Rappel des fondamentaux de la communication	Introduction. Visio avec jeu interactif, apport méthode.
Module 2	Situer les enjeux dans le cadre du développement du métier de distributeur. Les forces des distributeurs sur le marché CHR	Visio avec jeu interactif Mise en situation individuelle et apport méthode
Module 3	Les fondamentaux de la vente Les techniques de vente utilisables, évaluation des points forts et freins des participants, adaptations en fonction des cibles	Connaitre et partager les bonnes pratiques, établir un socle de techniques incontournables
Module 4	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	Alternance application concrète et entraînement aux étapes clés du rdv Client CHR
Module 5	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 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

✓ Distanciel 390 € ht par participant.

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.



www.distech.fr



CONTACT

Isabelle KOHR
06 74 96 01 78
isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION

ASSOCIATION FORMATION
DE LA DISTRIBUTION/DISTECH
4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

SECRÉTARIAT & DIRECTION

CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan BP70 618
54 010 NANCY CEDEX



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 -
N° d'existence 42670068767 -
N° SIRET 409 982 527 00031 -
N° TVA FR09 409 982 527 00031