

# Développer son potentiel de vendeur



## OBJECTIF :

S'approprier les fondamentaux de la vente et adopter un tempérament commercial

## ■ CONTENU :

### La vente

- Vente, profit et développement d'activité
- Croyances sur la vente et les vendeurs
- Notions de B to B, B to C, de motivations d'achats, de marché et de concurrence

### L'attitude commerciale : vendre et se vendre

- Se positionner en tant que vendeur : les différents types de vendeur
- L'entretien client et les techniques de vente
- Attitude, communication, présence

### Développer son potentiel de vendeur

- Identifier ses freins et les leviers d'actions
- Savoir se présenter, présenter son activité et son entreprise
- Construire son *elevator pitch*
- L'argumentaire de vente et les objections

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Apports théoriques, travail individuel et mises en situation

## ■ REMIS :

Supports de formation

## Public concerné :

Entrepreneur, commercial, vendeur, consultant, freelance, toute personne désirant acquérir les fondamentaux de la vente et développer son tempérament commercial.

**Pré requis :** Aucun

**Durée :**  
2 jours (14 h)

**Effectif max. :**  
12 personnes

