

DURÉE

0,03125 jours (soit 15 minutes)

PRIX

30 € par participant

Soit 36 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

Vous êtes commercial et avez pour ambition d'accroître votre professionnalisme et de bâtir une véritable approche commerciale tournée vers la réussite ? Que vous soyez jeune vendeur ou vendeur expérimenté, vous avez besoin de connaître les principales techniques de vente pour optimiser votre performance commerciale.

PRÉREQUIS

Posséder une bonne connexion internet

Navigateurs : Firefox, Chrome, Safari

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**OBJECTIFS**Objectifs :

- Comprendre les principes fondamentaux de la vente
- Identifier le rôle du vendeur
- Pratiquer l'écoute
- Analyser les motivations d'un client
- Distinguer les caractéristiques et les arguments d'une offre

**PROGRAMME****BIENVENUE DANS VOTRE FORMATION**

Comment réussir ma formation ?

TUTORIEL DE NAVIGATION**Principes fondamentaux de la vente intelligente**

VIDEO - Le principe de la vente intelligente

Note synthétique - la vente intelligente

Analyse de la vente

Questionnaire de satisfaction

**VALIDATION**

Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié QUALIOP1



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation est réalisée à distance. L'animation pédagogique prend la forme d'une alternance de séquences théoriques et d'évaluations sous formes d'ateliers interactifs : glisser-déposer, texte à trous, QCM, quiz, études de cas pratiques basés sur des situations professionnelles, association de cartes, images interactives (...). La formation est réalisée au moyen d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette disposant d'une bonne connexion Internet. L'accès à la plateforme et au programme est établi pour une durée de 3 mois à compter de votre première connexion.

Vous pouvez à tout moment nous interroger ou poser vos questions sur notre plateforme d'E-learning (voir champ ci-dessous) ou nous adresser un courriel à l'adresse suivante : formation@ofib.fr. Au besoin l'un de nos formateurs pourra vous contacter sur votre lieu de travail du lundi au vendredi (9h00/12h00 -14h00-17h00)

ACCUEIL MA FORMATION SERVICE FORMATION NOTIFICATIONS

CONTACTER MON SERVICE FORMATION

Le message que vous allez envoyer est destiné à votre service formation. Il le recevra automatiquement et vous répondra par le moyen le plus approprié.

OBJET : Renseignez le sujet du message ici

Ecrivez votre message ici

EFFACER ENVOYER

Attention : la question posée devra être en rapport avec la séquence ou le parcours proposé ; toute question relative à un sujet non abordé ou relevant de conseil stratégique ou juridique sera automatiquement rejetée.

Tout au long de la formation e-learning, votre assiduité est contrôlée via des données informatiques (temps de connexion, temps passé par activité, score...). La réussite à la formation e-learning est conditionnée par les deux éléments suivants :

- ✓ Vous devez avoir effectué 100% du parcours
- ✓ Vous devez avoir obtenu un score global minimum de 60% aux évaluations

Sous réserve de réussite aux critères ci-dessus, vous recevrez une attestation de formation indiquant le nombre d'heures de formation réalisées et le score global obtenu aux évaluations.