

FORMAVICTOIRE
Organisme de Formation

Perfectionner ses techniques de vente avec le modèle AGILE Niveau 2

Dans un environnement commercial compétitif, réussir chaque vente nécessite plus que des techniques classiques. Le modèle AGILE propose une approche flexible et adaptée à chaque situation commerciale, qu'il s'agisse de clients fidèles ou de prospects aux besoins encore flous.

Cette formation vous permet de perfectionner vos compétences de vente en intégrant des méthodes innovantes et efficaces. Vous apprendrez à personnaliser votre approche en fonction des situations, à maîtriser l'art de la persuasion et à conclure vos ventes avec succès.

Formation en présentiel ou à distance, en inter-entreprise ou en intra-entreprise

Informations pratiques

- **Public** : Commerciaux, technico-commerciaux souhaitant perfectionner leurs compétences.
- **Prérequis** : aucun
- **Durée** : 2 jours (14 heures)
- **Personnes en situation de handicap** : notre page dédiée vous donnera toutes les informations concernant l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap www.formavictoire.com/accessibilite
- **Tarif formation intra-entreprise** : 1 490€ HT par jour (groupes de 2 à 10 personnes)
- **Tarif formation inter-entreprise** : 390 € HT par jour et par apprenant
- **Tarif accompagnement individuel** : 150 € HT par heure
- **Délai d'accès** : 3 semaines entre la demande et l'animation de la formation (réunion de préparation, choix du formateur, planification de la session, information des participants)

Evaluations

- **Modalité d'adaptation** : Le contenu des modules de formation peut être adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.
- **Suivi de l'assiduité** : Feuilles de présence signées pour demie-journée, ou rapport de connexion et signature d'une feuille d'émargement en distanciel.
- **Evaluation début de formation** : Questionnaire de positionnement
- **Evaluations en cours de formation** : QCM, exercices, quiz, compte rendu pédagogique en fin de chaque sessions
- **Evaluations en fin de formation** : Evaluation des acquis
- **Evaluation de la satisfaction** : Compte rendu pédagogique du formateur, évaluation de satisfaction du client, évaluation de satisfaction des apprenants en fin de formation.
- **Evaluations après la formation** : Evaluation à froid des apprenants 4 à 6 mois après la formation (Transfert des compétences)
- **Attestation de suivi de formation** : Perfectionner ses techniques de vente Niveau 2

Extensions Possibles

- Organiser des ateliers pour approfondir des techniques spécifiques comme la gestion des objections ou l'argumentation concurrentielle.
- Proposer un accompagnement individuel pour perfectionner les techniques en fonction du contexte professionnel.
- Digitaliser les supports pédagogiques pour offrir un accès continu aux ressources et modules d'entraînement.
- Mettre en place des groupes de codéveloppement pour partager des retours d'expérience et des bonnes pratiques commerciales.

Méthodes pédagogiques

- 80% pratique et 20% théorique
- Mises en situation
- Études de cas
- Serious games
- Jeux de rôles, pratiques interactives.
- Débriefings
- Apports théoriques en lien avec la pratique

Objectifs

Objectif global de la formation :

- Perfectionner ses techniques de vente en adoptant le modèle AGILE pour répondre efficacement aux besoins variés des clients et prospects.

Objectifs de chaque module :

- Comprendre et adopter la vente AGILE
- Co-construire une solution avec le client
- Créer le besoin pour déclencher l'intérêt
- Se différencier grâce à une argumentation experte
- Convaincre en jouant sur les émotions et les freins

