

# Les bases de la vente

*Spécialement conçu pour les créateurs ou repreneurs d'entreprise, ce stage d'une journée permet de comprendre les bases de la fonction commerciale dans l'entreprise, de mettre en place des outils de communication efficaces et adaptés et de mieux gérer ses relations avec le client.*



## MIEUX VENDRE

### 1 Objectif de la formation

- Améliorer l'**efficacité commerciale** de son entreprise : **transmettre une image positive** de l'entreprise.
- Maîtriser l'**accueil des clients** et acquérir les bases d'un dialogue efficace.

### 2 Programme

- **Valider une stratégie commerciale**  
Mes ventes de marchandises, mes prestations, mes prix, mes concurrents, ma publicité  
Mon positionnement sur le marché  
Mes points forts à mettre en avant face à la concurrence
- **Les techniques de vente**  
Préparer un entretien clientèle  
Développer l'écoute face au client  
Argumenter et défendre un prix
- **Optimiser ses supports commerciaux**  
Les différents documents à utiliser  
Transmettre l'image de l'entreprise  
Les erreurs et pièges à éviter

### 3 Public concerné

Tout créateur ou repreneur d'entreprise souhaitant **réussir sa stratégie commerciale et comprendre les clés de la vente.**

### 4 Modalités pédagogiques

- Animateur spécialisé en animation commerciale de l'entreprise artisanale.
- Etude des documents personnels, cas pratiques.

### 5 Durée

1 jour

#### Pour aller plus loin...

- « Réussir sa prospection commerciale »
- « Mieux communiquer pour mieux vendre »
- « Booster son chiffre d'affaires grâce à des outils de communication efficace »
- « S'affirmer face à ses clients »