

CYCLE DE FORMATION COMMERCIALE

Technique de vente pour faire acheter

- **Ne vendez plus, faites acheter !** **05.11.2020**
- **Optimiser sa prospection commerciale
à l'ère digitale** **07.01.2020**
- **Réussir ses RDV commerciaux.....** **04.03.2021**
- **Gagner les négociations commerciales.** **06.05.2021**
- **Vendre à des clients haut de gamme ...** **01.07.2021**



Ne vendez plus, faites acheter !

Objectifs de la formation

La manière de vendre a changé et les nouveaux outils digitaux ont bouleversé les techniques de commercialisation.

Adieu le mailing et le phoning. Bienvenue dans le monde de l'Inbound Marketing et du Social Selling. Des réponses claires et directement opérationnelles sont apportées sur la manière d'utiliser Internet, les réseaux sociaux, les plateformes, les webinars... Comment transformer des leads en acheteurs !

Public visé et prérequis

- Toute fonction commerciale
- Aucun prérequis



Optimiser sa prospection commerciale à l'ère digitale

Objectifs de la formation

La manière de vendre a changé et les nouveaux outils digitaux ont bouleversé les techniques de commercialisation.

Adieu le mailing et le phoning. Bienvenue dans le monde de l'Inbound Marketing et du Social Selling. Des réponses claires et directement opérationnelles sont apportées durant ce webinar sur la manière d'utiliser Internet, les réseaux sociaux, les plateformes, les webinars....

Public visé et prérequis

- Toute personne de la fonction commerciale.
- Aucun prérequis



Réussir ses RDV commerciaux

Objectifs de la formation

Convaincre lors du rdv

Comment prendre rendez-vous par téléphone, par courrier, par mail, par les réseaux sociaux. Comment se comporter durant le premier contact. Comment rester chez le prospect en faisant bonne impression par ses 4 premiers gestes, ses 3 premières phrases pendant les 2 premières minutes. La manière de bâtir l'argumentaire en fonction du prospect (il n'existe pas d'argumentaire standard !). Pourquoi soulève-t-il des objections ? Quels sont les types d'objections les plus couramment soulevées ? Quand le prospect soulève-t-il des objections ? Les techniques pour traiter les objections. Comment défendre ses prix.

Public visé et prérequis

- Toute personne en situation d'encadrement
- Aucun prérequis



Gagner les négociations commerciales

Objectifs de la formation

- Discuter, argumenter, convaincre, persuader sont des disciplines où chacun peut développer ses compétences : elles impliquent des principes et des règles qu'il faut apprendre et maîtriser par un entraînement adéquat

Public visé et prérequis

- Toute personne désireuse de défendre ses idées, un projet ou un programme...
- Aucun prérequis



Vendre à des clients haut de gamme

Objectifs de la formation

- Faire travailler les vendeurs en managers « gérant » efficacement leur temps de travail, de par une organisation méthodique et faire acquérir des techniques de vente éprouvées pour mener les négociations en professionnels
- Apprendre à vendre honnêtement pour pouvoir « revendre ».

Public visé et prérequis

- Tous les vendeurs non sédentaires de produits ou de services voulant se perfectionner aux techniques modernes de vente
- Aucun prérequis



CYCLE DE FORMATION

DEMARCHE COMMERCIALE

Pour l'ensemble des sessions de formations proposées :

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

- **Moyens pédagogiques** : Exposé-Discussion, Un dossier complet est remis à chaque participant.
- **Moyens techniques** : Connexion Google meet
- **Moyens d'encadrement** : Consultants Formateurs RH du réseau Florian Mantione Institut ayant une expérience significative dans les ressources humaines.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- **Suivi de l'exécution** : certification de réalisation
- **Appréciation des résultats** : Questionnaire de satisfaction et Attestation de fin de formation individuelle



ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

- **Total de la formation** : 5 modules de 3H30
- **Rythme** : 1 module tous les 2 mois
- **Mode d'organisation** : Visio en inter-entreprise
- **Capacité d'accueil** : 10 stagiaires maximum par module
- **Tarif dégressif par stagiaire** :
 - 500 € la session
 - 800 € les 2 sessions (soit 400 € la session)
 - 1 750 € les 5 sessions (soit 350 € la session)
- **Mode de règlement** : paiement à l'inscription
- **Modalités** : En visio-conférence via google Meet
- **Financement possible DataDock** : Entreprise, OPCO, Plan de formation, Autofinancement

BULLETIN D'INSCRIPTION

SOCIETE :

Nom du signataire

Fonction

Email

Adresse

N°SIRET

Code APE

Téléphone

E-mail société

BENEFICIAIRE 1 :

Nom Prénom du bénéficiaire

Fonction

Téléphone

E-mail

AUTRES BENEFICIAIRES :

Nom Prénom

INTITULE DE LA FORMATION :

MODULE(S) CHOISI(S) :



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Le **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** dispense des prestations de formation et d'accompagnement dont il assure la conception, la réalisation et la production de supports pédagogiques.

Toute commande d'une action de formation du **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** par le client est soumise aux présentes conditions générales de vente ; et la signature par le client d'un des documents contractuels (Art. 1) emporte de plein droit son adhésion.

ARTICLE 1 : LES DOCUMENTS CONTRACTUELS

▪ Dès réception du bulletin d'inscription, le client reçoit un mail de confirmation auquel est jointe une convention de formation professionnelle.

La convention intègre le programme de formation, ainsi que toutes les informations légales concernant l'entreprise et le(s) stagiaire(s).

Cette convention doit nous être retournée signée et revêtue du cachet du client.

- La facture est adressée au client à l'issue de la formation.
- Une attestation de présence (feuille d'émargement) est fournie au client et une attestation de participation est remise au stagiaire à l'issue de la formation.

ARTICLE 2 : LES TARIFS

▪ Les tarifs des formations du **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** font référence aux stipulations contractuelles. Sauf dispositions particulières, ils comprennent le montant des honoraires et les frais pédagogiques. Ne sont pas inclus les frais de location de salle et les déplacements des formateurs.

▪ Seules les prestations de formations bénéficient de l'exonération de TVA prévue à l'article 161-4-4^a du Code général des impôts.

ARTICLE 3 : LES CONDITIONS DE REGLEMENT

▪ Le règlement du prix de la formation est à effectuer dès réception de la facture, comptant, sans escompte, par chèque ou par virement à l'ordre de **FLORIAN MANTIONE INSTITUT**

▪ Tout paiement intervenant postérieurement à ces conditions générales est passible d'une pénalité de retard calculée au taux de 1,5 fois le taux de l'intérêt légal en vigueur (loi n°92-1442 du 31 décembre 1992).

▪ En cas de paiement effectué par un OPCA*, il vous appartient d'effectuer la demande de prise en charge auprès de l'OPCA dont vous dépendez, avant le début de la formation. Vous devez nous l'indiquer au moment de l'inscription et sur l'exemplaire de la convention qui nous est retourné signée.

▪ En cas de prise en charge partielle de votre OPCA, seule la différence de coût vous sera facturée.

▪ En cas de refus de règlement par l'OPCA pour cause de défaut de prise en charge, ou si l'accord de prise en charge de votre OPCA ne nous parvient pas au premier jour de la formation, la totalité des frais de formation vous sera facturée et le règlement devra être effectué à la réception de la facture.

ARTICLE 4 : LES CONDITIONS D'ANNULATION

▪ Cas d'annulation de la part du stagiaire : l'annulation doit nous être stipulée par écrit ; dans ce cas, **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** vous offre la possibilité de remplacer le crédit non utilisé ou d'en faire profiter un autre stagiaire.

En cas d'annulation trop tardive (moins de 10 jours avant la date de formation), **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** se réserve le droit de facturer à titre d'indemnité forfaitaire 50% de l'action de formation.

▪ Cas d'annulation de la part du formateur : l'annulation pourra être faite sous réserve de respecter un préavis de 10 jours. Chaque stagiaire est alors informé par écrit, avec une proposition d'une nouvelle date ou d'une nouvelle formation.

ARTICLE 5 : RESPONSABILITE DU FLORIAN MANTIONE INSTITUT

▪ L'obligation souscrite par le **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** dans le cadre des prestations qu'il délivre est une obligation de moyens et ne peut en aucun cas être interprétée comme une obligation de résultat.

ARTICLE 6 : PROPRIETE INTELLECTUELLE

▪ En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentaires, outils, cours et tout document en général mis à disposition du client et de son personnel sont propriété du **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** ou de ses donneurs de licence. En conséquence, l'exploitation, la reproduction, l'adaptation, la traduction, la commercialisation et la représentation par tout procédé de communication de tout ou partie de ceux-ci sont interdites tant pour le client que pour ses salariés sous peine de poursuites judiciaires.

ARTICLE 7 : LITIGES

▪ Pour tout différend relatif à l'exécution de la convention ou du contrat, le règlement à l'amiable sera privilégié. En cas de désaccord persistant, les tribunaux de l'ordre judiciaire sont compétents pour traiter le litige.

ARTICLE 8 : LOI APPLICABLE

▪ Les conditions générales de vente et toutes relations du **FLORIAN MANTIONE INSTITUT** avec ses clients relèvent de la loi française.

** Organisme Paritaire Collecteur Agréé*

