

### ACTION DE FORMATION

INTITULE :	<b>NEGOSCOOP</b>
OBJECTIFS :	Connaître et maîtriser les différentes étapes du premier contact client, à la conclusion de la vente. Comprendre, maîtriser et mettre en pratique les techniques de vente.
PUBLIC - NIVEAU :	Commercial ou futur commercial, Assistant commercial, souhaitant découvrir ou se perfectionner sur les techniques de vente.
PROGRAMME : (résumé)	Le contenu pédagogique est présenté au travers d'exemples filmés (RANK XEROX, NESTLE, PLSTICO) et d'un cours interactif. Contenu détaillé en annexe.

### ORGANISATION

DUREE (en heures) :	35 heures, à étaler sur 2 ou 3 mois et regroupant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- 1/2 journée de présentiel ou un RDV tel individuel (découverte du dispositif, test de positionnement, objectifs personnalisés et planning de formation),</li> <li>- les rendez-vous téléphoniques entre Tuteurs et Stagiaire tout au long de la formation,</li> <li>- l'étude des cours en ligne à distance (2 à 3 heures par semaine, minimum).</li> </ul>
LIEU :	- 2 formules : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avec ½ j en centre : regroupement dans l'un de nos centres FITEC,</li> <li>- Tout distant : Pas de déplacement.</li> </ul>

### SUPPORTS REMIS AU STAGIAIRE

DOCUMENTATION PEDAGOGIQUE	- Licence d'accès aux cours et aux exercices interactifs en ligne pendant 4 mois, 24h/24, 7j/7 - Plate forme d'e-formation FITEC.
DOCUMENTATION TECHNIQUE	- Guide utilisateur en pdf & code confidentiel (accès plate-forme), - Coordonnées tuteurs & Assistance technique.

### MODALITES D'ÉVALUATION :

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse des pré-requis et définition des besoins individuels de formation lors de l'entretien préalable avec le tuteur.</li> <li>- Exercices d'applications et Tests d'évaluation intermédiaires tout au long de la formation</li> <li>- Test d'évaluation final</li> </ul>
--	--



- **Durée** : 35 heures  
1ère partie : 1/2 jour en centre  
2ème partie : cours en ligne  
3ème partie : RV tél. réguliers  
avec le tuteur  
Ou TOUT DISTANT

### Objectifs détaillés

**Au travers d'exemple filmés (RANK XEROX, NESTLE, PLASTICO) et d'un cours interactif, le stagiaire aura pour objectif de maîtriser les différentes étapes d'une vente :**

- Prendre contact,
- Mettre son interlocuteur en confiance,
- Découvrir les besoins du client,
- Synthétiser les informations recueillies,
- Connaître les Principales qualités du vendeur,
- Argumenter et remporter la préférence,
- Répondre aux objections,
- Détecter des signes d'achats,
- Savoir conclure.

