



NOUVEAUTE 2024

## Formation : Perfectionnez-vous aux techniques de vente

« Attitude et relation client »

### Objectifs de la formation :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- o Maîtriser les techniques de vente au téléphone ou en magasin
- o Analyser le secteur d'activité de l'entreprise pour définir les objectifs de l'entretien de vente

**Intervenant :** Bernard Chauderon Expert-référent "Commerce et distribution" de l'ARIA SUD

### Déroulé pédagogique :

De 9h à 12h30

#### Méthode de vente en rendez-vous client :

- o Préparation et technique des base
- o Analyse de l'environnement
- o Entretien de vente

De 13h30 à 17h

#### Mise en situation

- o Jeux de rôles
- o Traitement des objections, argumentaire au téléphone

**Public :** dirigeants de TPE/PME, directeurs et responsables commerciaux, commerciaux, responsables de magasin

**Prérequis :** avoir une expérience de la commercialisation, de contacts physiques ou téléphoniques avec les clients

#### **Coût par participant :**

**500 € HT / adhérent**

**700 € HT / non adhérent**

*Cette formation peut être prise en charge par votre OPCO*

**Lieu :** Avignon

**Date :** 06 juin 2024

**Délai d'accès :** 15 jours avant le début de la formation  
*Ouverture de session à partir de 3 stagiaires*

**Durée :** 1 jour (7h)

Présentiel  Distanciel  
 Blended

1



PERFORMANCE INDUSTRIELLE



ACHATS & SUPPLY CHAIN MANAGEMENT



QUALITÉS DES PRODUITS



R&D MARKETING



ENVIRONNEMENT & DÉVELOPPEMENT DURABLE



COMMERCIALISATION & MARCHÉS



RESSOURCES HUMAINES



FONCTIONS SUPPORT



## COMMERCIALISATION & MARCHÉS



### Contact pédagogique :

**Coralie BENITO**

04 90 31 55 19

[coralie@ariasud.com](mailto:coralie@ariasud.com)

### Contact administratif :

**Laure DUPIN**

04 90 31 55 08

[inscriptions@foodinpaca.com](mailto:inscriptions@foodinpaca.com)

### Méthodes pédagogiques :

Méthodes participatives

Alternance d'apports théoriques, d'exercices et de mises en situation

Partage d'expériences

Support de formation remis aux stagiaires

Les formations en présentiel se déroulent dans une salle de formation équipée d'un vidéoprojecteur

### Evaluation des connaissances :

Exercices et cas pratiques et/ou questionnaires d'évaluation. Les critères d'évaluation sont directement reliés aux objectifs cités au début du programme.

### Moyens mis en place pour suivre l'évaluation de la formation :

Feuilles d'émargement et attestation de formation.

\*\*\*\*

Cette formation se déroule dans un lieu accessible aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient par ailleurs à votre disposition pour organiser votre accueil et le déroulement de la formation : contactez Laure DUPIN, votre contact administratif.

*Conditions d'annulation : Toute annulation devra faire l'objet d'une notification écrite. Pour toute inscription annulée après le 22/05/2024, la totalité des frais sera due à l'ARIA Sud. L'ARIA SUD se réserve le droit d'annuler ou de reporter la formation (notamment en cas de manque d'inscrits), et d'en informer le stagiaire au plus tard 5 jours avant la date de la Formation*

**Programme mis à jour le 30/11/2023**

### Organisme de formation :



**Enregistrée sous le numéro**

93840215384

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat*

**N° de Certificat Qualiopi :**

[FR064985-01](#)



PERFORMANCE  
INDUSTRIELLE



ACHATS &  
SUPPLY CHAIN  
MANAGEMENT



QUALITÉS  
DES PRODUITS



R&D  
MARKETING



ENVIRONNEMENT  
& DÉVELOPPEMENT  
DURABLE



COMMERCIALISATION  
& MARCHÉS



RESSOURCES  
HUMAINES



FONCTIONS  
SUPPORT