

# Vendre, se vendre - approche globale et techniques

## Dynamique de la fonction commerciale

Module V1 - 1 à 2 journées – selon les besoins

### Objectifs

Vendre son entreprise. Se vendre. Attitudes et comportement.

Connaître les étapes de la vente.

Acquérir et réactualiser les techniques, avec un état d'esprit vendeur.

Conduire et réussir une négociation. Augmenter les ventes et mieux vendre.

### Programme

### Durée

1 journée à 2 journées – 8h30 à 17h30 (selon les attentes)

### Public concerné

Créateur, repreneur d'entreprise, post créateur - Vendeur - Technico commercial(e) -

Dirigeant et toute personne en relation avec la clientèle.

### Méthode pédagogique

- Accueil – Inscription et émargement des participants - Présentation réciproque
- Approche participative, brainstorming, notes au tableau sous forme de carte
- Suggestions, illustrations par l'exemple, interrogation/compréhension et réponses aux questions. Clés et solutions sur des exemples concrets, vécus.
- Remise des supports (3 présentations schématiques + textes sur fiches pratiques).
  
- Fiche d'évaluation remise en fin de session avec les documents.