

# FORMATION :

## LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

# MODULES TEAM

INTERNATIONAL



## OBJECTIFS



**DÉFINIR**  
son profil  
commercial et  
ses valeurs au  
travail



**DÉFINIR**  
sa personnalité  
et comprendre  
les interactions  
sociales



**ACQUÉRIR**  
les méthodes  
et outils  
commerciaux  
incontournables



**EXPÉRIMENTER**  
les outils sur  
le terrain et rester  
en contact avec  
son formateur



**GAGNER**  
**EN AISANCE**  
commerciale avec  
une méthode  
éprouvée

### POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

**Tout le monde a quelque chose à vendre !**

Que ce soit un produit, un service, ou soi-même, **nous sommes tous confrontés à cette problématique au quotidien.**

C'est pourquoi il est important de **bien se connaître** et de **bien connaître l'autre**, pour choisir les bons mots, les bonnes postures, et au final, **faire les bons choix** au quotidien dans sa vie personnelle et professionnelle.

Une fois sur le terrain, **il est important d'appliquer ces notions, tout en maîtrisant les différentes phases de la vente**, qu'il faudra ensuite compléter par l'acquisition des nouvelles méthodes de vente utilisant les outils digitaux.

Modules Team a développé, pour la filière des vins et spiritueux, **une approche spécifique adaptée à vos besoins.**

**Vos équipes seront épaulées en ligne et en coaching individuel** pour se familiariser avec ce nouvel environnement et rester à la pointe de la dimension commerciale.

### À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Cette formation s'adresse à tous les professionnels souhaitant **asseoir les méthodes de vente tout en y associant les interactions humaines.**

La méthode commerciale n'est pas suffisante il est **nécessaire de s'adapter à son auditoire, le contexte et les mutations sociales.**

L'art de vendre n'est plus une accumulation d'arguments mais bien une **maîtrise des softs skills** avec des méthodes de persuasion.

Cette formation s'adapte à chaque apprenant en fonction de son niveau initial et associe des thématiques complémentaires (psychologie, management, digital). **Une ouverture à la dimension digitale** est intégrée qui méritera un approfondissement dans un deuxième temps.

L'apprenant suit son parcours et **applique les méthodes en temps réel** avec les conseils d'un expert de son métier.

## 1 TESTS & BILANS & DEBRIEF

- ▶ Tests et bilans sur sa personnalité, ses valeurs au travail et ses aptitudes digitales
- ▶ Echanges et coaching personnalisés sur les objectifs à atteindre

## 3 LA MÉTHODOLOGIE DE LA VENTE

- ▶ Comment bien se préparer
- ▶ Comment réussir le premier contact
- ▶ Comment cerner les besoins
- ▶ Les motivations d'achat
- ▶ La proposition
- ▶ Le traitement des objections
- ▶ Défendre son prix
- ▶ La conclusion de la vente
- ▶ Après la vente

## 2 LA PSYCHOLOGIE DE LA VENTE

- ▶ Bien se connaître
- ▶ Comprendre son interlocuteur
- ▶ La culture du changement
- ▶ La maturité digitale
- ▶ La vente est un jeu
- ▶ La vente est de la communication

## 4 MISE EN APPLICATION TERRAIN

- ▶ Conclusion de la formation
- ▶ Coaching spécifique
- ▶ Mise en application sur le terrain
- ▶ Conseils et recommandations

## TARIF / DURÉE

- ▶ Durée : 10h d'e-learning à réaliser sur 1 mois + coaching en visioconférence, accès au chat
- ▶ 750€ HT (non finançable par le CPF)

Cette formation est dispensée en **e-learning hybride «blended learning»** (cours en ligne + coaching individuel).

Le principe est de vous former **à distance** et à votre rythme grâce aux différentes fonctionnalités de notre plateforme d'apprentissage en ligne : modules vidéo, communauté d'apprenants, infographies, gaming, tests... Cela **évite les frais** de déplacement et vous permet d'**organiser votre temps** d'étude comme vous le souhaitez.

Cette méthode permet de garder le contact avec les formateurs et de **partager** l'expérience d'autres apprenants.

**Toutes nos formations sont élaborées sur mesure** en fonction du projet de l'entreprise et des apprenants.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**L'apprenant évolue sur une plateforme personnalisée** qui permet d'évaluer après chaque module les nouvelles compétences acquises.

**Ces évaluations sont multiples** : QCM, travaux, étude de cas, entretien avec l'expert. Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'apprenant à l'issue du parcours, dans laquelle il sera indiqué l'intitulé de la formation, la nature, la durée de l'action ainsi que les objectifs atteints.

**NOUS  
CONTACTER**  
S'INSCRIRE / DEVIS  
REF : MTF-FV

Formation hybride (Blended Learning)  
avec suivi personnalisé

**j.sciacchitano@modules-team.com**  
**Tél : 06 32 31 04 36**

### FORMATIONS ASSOCIÉES :

SOCIAL SELLING (MTF-SS)  
SALES 4.0 (MTF-TC)  
MANAGEMENT (MTF-MA)  
COMMUNITY MANAGEMENT (MTF-CM)