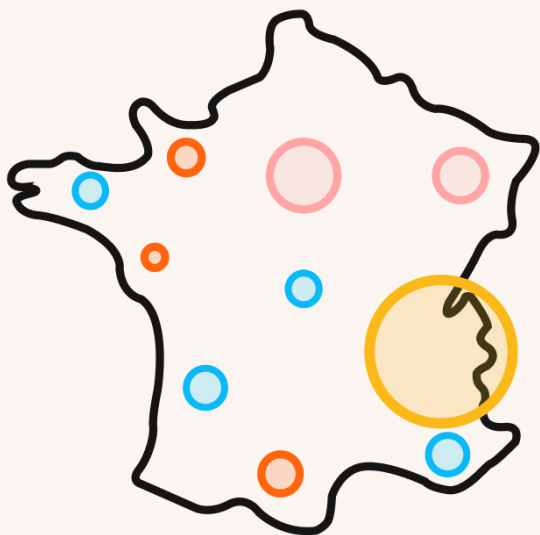




Formation Commerciale

Qui sommes-nous ?



6 ans

D'expérience dans la formation

+ 8 000

Bénéficiaires accompagnés

+ de 100

Collaborateurs salariés

4,8 / 5

de satisfaction sur plus de 200 notes

Un Organisme Certifié



La certification qualité a été délivrée au titre des catégories suivantes :
BILAN DE COMPETENCES
VAE
ACTIONS DE FORMATION

Sensei respecte le référentiel Qualiopi pour les centres de formation. Cela assure la mise en place de processus pour délivrer des services de qualité.



Sensei est labélisé ISO 9001, cela garantit que nous mettons en place des actions pour améliorer continuellement la satisfaction de nos clients. Mais cela assure aussi que nous délivrons des services conformes.

Découvrez un panel de formations Sensei...



Assistance administrative
Spé compta / Spé médical



Gérer la paie des salariés
et les déclarations sociales



Participer à un entretien
de vente pour les non commerciaux



Politique des ressources
humaines



Recrutement et
intégration



Création et administration
de site internet sous
WordPress



Développer son activité
avec le community
management



Conception et promotion
d'une offre de formation
digitalisée

La formation :

Participer à un entretien de vente pour un non-commercial

RS6013

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6013/>

Date d'échéance de l'enregistrement 01/06/2024

Toute l'équipe de SENSEI est heureuse de vous accueillir au sein de son programme de formation.

Notre suivi personnalisé vous permettra de l'appréhender à votre rythme et d'acquérir des compétences complémentaires.

Avec cette formation et grâce à l'accompagnement de nos formateurs, vous allez perfectionner vos compétences en tant que commercial

Cette formation permet une montée en compétences dans les métiers suivants :



Commercial

Les modes de financement acceptés dans cette formation :



Financement personnel



Financement de l'entreprise

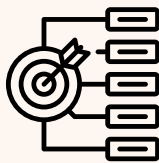


Opco



CPF

Les objectifs



01

Développement des compétences en vente

02

Technique de vente et prospection

03

Négociation et Fidélisation des clients

À qui s'adresse cette formation ?

Freelance

Un freelance qui souhaite être plus à l'aise dans la vente de ses services.

Entrepreneur

Un entrepreneur qui doit proposer son offre à des clients BtoB et/ou aller chercher des financements.

Ingénieur

Un ingénieur, développeur ou tout autre technicien en contact direct avec des prospects et clients

Ce que vous obtiendrez avec cette formation commerciale



Vous positionner en professionnel aux yeux de vos clients

Difficile d'être crédible face à un prospect quand on cherche ses mots.

Après cette formation commerciale, vous aurez des éléments concrets pour construire votre trame de vente. Vous arriverez en rendez-vous préparé, et donc avec plus d'assurance.

Cette confiance se ressentira auprès de vos clients et pourrait bien jouer en votre faveur au moment de signer le contrat.



Booker votre agenda 6 mois à l'avance

Imaginez dire à vos prospects que vous n'êtes pas dispo avant 6 mois. Imaginez avoir une liste d'attente de personnes prêtes à travailler avec vous.

Fini le stress de voir la fin d'un contrat arriver avant d'en avoir signé un autre.

En closant plus de contrats, vous pourriez garantir la pérennité de votre business.



Transformer plus de prospects en client

La vente est un processus que l'on vous dévoile dans la formation.

L'objectif est d'augmenter votre taux de closing en rendez-vous.

Vous apprendrez comment conduire un entretien, vulgariser votre offre et surtout, répondre à chaque objection. Le tout sans perdre vos moyens.



Atteindre votre objectif de chiffre d'affaires

Signer plus de contrats, c'est faire rentrer plus d'argent sur votre compte en banque.

Soyons honnête, le chiffre d'affaires, c'est le nerf de la guerre.

Vous pourriez augmenter vos revenus, ou même embaucher pour continuer à développer votre activité.

La formation Vendre pour les non-commerciaux en détail

13h de modules e-learning vidéo

Au programme :



Votre rôle crucial en tant que technicien dans le processus de vente



Comment établir un rapport positif avec vos clients dès la première interaction



Les compétences d'écoute et de communication pour comprendre et répondre aux besoins de vos clients



Comment rendre les informations techniques compréhensibles et pertinentes pour vos clients



Les techniques pour négocier avec succès et conclure une vente



L'art de la fidélisation client et du développement de votre portefeuille


EN CHOISSANT LA FORMATION, VOUS AUREZ ACCÈS À :

- ✓ La formation e-learning accessible à vie : 12h de vidéos répartis en 10 chapitres
- ✓ Les rendez-vous individuels : 6 entretiens de 30 minutes avec un professionnel de la vente.
- ✓ Le Passage de la certification en fin de formation pour attester vos nouvelles compétences.
- ✓ Bonus 1 : La formation "Pitcher son projet pour obtenir des financements"
- ✓ Bonus 2 : Les Ressources complémentaires




Paiement en 1 à 10
fois sans frais

oney PAYEZ EN 3x 4x PAR CARTE BANCAIRE sans frais

 Acheter la formation

stripe 

Financement avec Mon compte Formation

Voir Mon Compte Formation 



Les formateurs



Davy DEPAIX

CEO de Sensei & Créateur de la formation

Autodidacte avec une formation technique initiale, Davy a développé ses compétences de vente sur le terrain avant de devenir CEO de Sensei. Il partagera son expérience et ses astuces en tant que formateur principal dans les modules e-learning de cette formation.

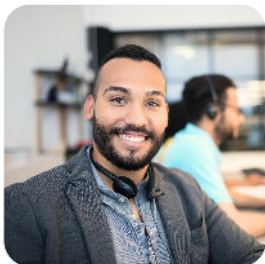
CEO SENSEI



Lise D.

Avec plus de 10 ans d'expérience dans la vente pour des grands comptes, elle forme maintenant les futurs commerciaux.

FORMATRICE



Mehdi H.

Après une longue expérience dans de grandes entreprises, Paul est aujourd'hui Formateur diplômé spécialisé en vente.

FORMATEUR



Juliette B.

Responsable de magasin de grande chaîne, Juliette s'est réorientée vers la formation professionnelle. Elle accompagne aujourd'hui les entrepreneurs dans leur montée en compétences commerciales.

FORMATRICE

En Savoir Plus

Certification

RS 6013 Délivré par Sensei

Prérequis

Aucun prérequis pour démarrer cette formation

Matériel nécessaire

Avoir un ordinateur ou une tablette doté.e d'un accès Internet haut débit et d'un navigateur.

Personne de référence

Pour toutes questions relatives à la formation, contactez Davy Depaix à

contact@sensei-france.fr

01 87 66 61 47

sensei-france.fr

Référente Handicap

Delphine Meugnier

07 55 52 25 54

delphine@sensei-france.fr

Taux de réussite

Le taux de réussite à l'examen auprès de notre organisme de formation est de XX% (informations à venir).

Le taux de satisfaction des participants est de XX% (informations à venir)

Moyens pédagogiques et techniques

- Formation à distance
- Accompagnement humain
- Modules interactifs

Modalités d'évaluation

Passage de la certification en ligne assurée par un Jury sélectionné par Sensei.

Accessibilité handicap

- Formation en distanciel, accessible aux personnes à mobilité réduite
- Accompagnement personnalisé
- Audiodescription et sous-titrages non disponibles
- Référent handicap : Delphine MEUGNIER

Nous invitons les personnes en situation de handicap de nous en informer au plus tôt afin que nous puissions si possible mettre en œuvre une adaptation à la formation.

Comment nous contacter ?

Nos Bureaux

11 rue Docteur Jean Paillot,
73100 Aix-les-Bains

Par Mail

contact@sensei-france.fr
manu@sensei-france.fr

Par Téléphone

01 87 66 61 47
06 72 93 31 26



Plus d'informations
sur sensei-france.fr



Sensei France

SARL au capital social de 1 000€
RCS Thonon 832 142 053
11 rue Docteur Jean Paillot,
73100 Aix-les-Bains

Directeur de publication : Davy Depaix