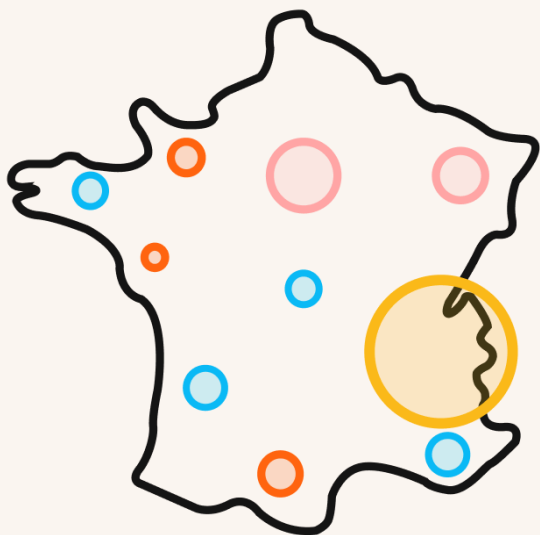


Formation Commerciale

Qui sommes-nous ?



7 ans

D'expérience dans la formation

+ 12 000

Bénéficiaires accompagnés depuis 2021

+ de 100

Collaborateurs salariés

4,8/5

de satisfaction sur plus de 600 notes depuis 2021

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 national qualité pour l'ensemble de ces activités à savoir le BDC, la VAE et la Formation. Cela assure la mise en place de processus sérieux et transparents pour délivrer des services de qualité.



N°de certificat ISO 9001 :
A 4659-9001

Sensei est certifié ISO 9001 : 2015 Systèmes de management de la qualité. Cela démontre que toute l'organisation de Sensei est basée avant tout sur la satisfaction des bénéficiaires.

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

RS6900

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6900/>



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 habilite les non-commerciaux à conduire des entretiens de vente efficaces

Les modes de financement acceptés dans cette formation :



Financement personnel



Financement de l'entreprise

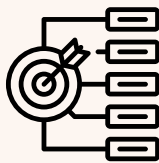


Opco



CPF

Les objectifs



01

Développer les compétences relationnelles et commerciales des professionnels non commerciaux.

02

Identifier et répondre aux besoins des clients de manière proactive.

03

Participer à des entretiens de vente réussis pour soutenir la croissance de l'entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Assistant Administratif

Il est de plus en plus attendu qu'il fasse preuve de polyvalence, l'amenant souvent à effectuer des tâches commerciales telles que la prise de rendez-vous, la rédaction de devis et le traitement des demandes des clients.

Entrepreneur

Passionné par son métier, il doit acquérir des compétences commerciales pour présenter efficacement sa vision et son offre, afin de développer son activité et d'établir des relations durables avec ses clients.

Technicien/ Ingénieur

Il peut être amené à décrire des fonctionnalités et spécifications techniques durant des rendez-vous de vente, en expliquant comment les produits ou services sont adaptés aux besoins du client.

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 :



Identifier les besoins des clients et établir une relation de confiance à travers des techniques d'écoute active



Formuler des arguments clairs et adaptés aux besoins des clients en utilisant les informations recueillies lors des échanges



Analyser les objections des clients et développer des réponses appropriées pour convaincre et maintenir l'intérêt du client



Évaluer les signaux d'achat du client et choisir des techniques de conclusion efficaces pour finaliser l'entretien de vente



Concevoir et mettre en œuvre un plan de suivi personnalisé pour renforcer la fidélité du client après la vente

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

 Acheter la formation

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

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.

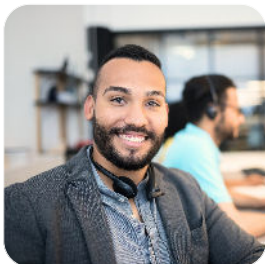
CEO SENSEI



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

RS6900 Délivré par Sensei

Prérequis

Être un professionnel non expert dans le domaine de la vente et souhaitant compléter ses compétences afin de pouvoir participer efficacement à des entretiens de vente.

Expérience professionnelle minimum demandée : 2 ans

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

Jessica Roig

psh@sensei-france.fr

Taux de réussite

Le taux de réussite à l'examen auprès de notre organisme de formation est de 100%

Le taux de satisfaction des participants est de 92%

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. L'évaluation finale consiste en une mise en situation professionnelle simulée (20 mn de préparation sur une situation d'entretien de vente et 30 mn d'oral devant un jury qui jouera le rôle du client)

Accessibilité handicap

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

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

Par Téléphone

01 87 66 61 47



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