



## FORMATION TECHNIQUES DE VENTE

<b>PUBLIC</b>	Cette session s'adresse à toute personne souhaitant développer ses compétences en matière de techniques de vente en UC, pour répondre de façon durable et efficace aux clients.
<b>PRÉREQUIS</b>	Contexte professionnel lié au milieu commercial.
<b>DISPOSITION PRATIQUE</b>	Effectif minimum : 1 participant Effectif maximum : 6 participants
<b>MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS</b>	Inscription via notre bulletin d'inscription : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
<b>PRÉSENTATION GÉNÉRALE - OBJECTIFS</b> (PROBLÉMATIQUE, INTÉRÊT)	Cette formation vise à doter les participants des compétences nécessaires pour effectuer des ventes efficaces dans le domaine du vin, en utilisant des techniques de vente éprouvées et adaptées au secteur viticole.
<b>CONTENU DE LA FORMATION</b>	Session 1: Fondamentaux de la vente en vin Session 2: Techniques de présentation des vins Session 3: Gestion des objections et des questions difficiles Session 4: Closing et fidélisation de la clientèle
<b>MODALITÉS DE LA FORMATION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La formation se déroulera sur deux jours consécutifs.</li><li>• Chaque journée de formation comprendra deux sessions, avec une pause-café le matin et l'après-midi.</li><li>• Des études de cas et des mises en situation seront utilisées pour illustrer les concepts et permettre aux participants de pratiquer les techniques de vente.</li><li>• Un support de formation sera fourni aux participants, comprenant des exemples de scripts de vente, des guides de gestion des objections</li></ul>
<b>MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION</b>	ALKA Formation s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. vidéo projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.
<b>COMPÉTENCES / CAPACITÉS PROFESSIONNELLES VISÉES</b>	<b>Maîtrise des produits</b> : Comprendre les caractéristiques des différents types de vin, y compris les cépages, les régions viticoles, les techniques de vinification, etc.



	<p><b>Compétences en communication</b> : Être capable de communiquer de manière claire et persuasive sur les produits vinicoles, en utilisant un langage adapté au public cible.</p> <p><b>Écoute active</b> : Savoir écouter attentivement les besoins et les préférences des clients afin de proposer des solutions adaptées et personnalisées.</p> <p><b>Techniques de vente</b> : Maîtriser les étapes du processus de vente, de la découverte des besoins à la clôture de la vente, en utilisant des techniques efficaces pour influencer les décisions d'achat des clients.</p> <p><b>Gestion des objections</b> : Être capable d'identifier et de gérer les objections des clients de manière constructive, en les transformant en opportunités de vente.</p> <p><b>Clôture des ventes</b> : Savoir conclure efficacement les ventes en utilisant des techniques de clôture adaptées au contexte viticole et aux préférences des clients.</p> <p><b>Fidélisation de la clientèle</b> : Comprendre l'importance de la fidélisation des clients dans le secteur viticole et être capable de mettre en œuvre des stratégies pour fidéliser la clientèle et encourager les achats répétés.</p> <p><b>Service client</b> : Être en mesure de fournir un service client de qualité, en offrant des conseils et des recommandations personnalisés, en répondant aux questions des clients et en créant une expérience d'achat positive.</p>
<b>DURÉE</b>	Durée totale : 2 jours consécutifs, soit 16h
<b>DATES</b>	Nous consulter
<b>LIEU(X)</b>	Nous consulter
<b>COÛT PAR PARTICIPANT</b>	Nous consulter
<b>ACCESSIBILITÉ</b>	Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.
<b>RESTAURATION</b>	à proximité du lieu de formation, coût non inclus dans le tarif de la formation
<b>HÉBERGEMENT</b>	Pas d'hébergement nécessaire
<b>RESPONSABLE DE L'ACTION</b>	Contact HEBEISEN Alain
<b>FORMATEUR /TRICE</b>	HEBEISEN Alain



<b>SUIVI DE L'ACTION</b>	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (émargement par les stagiaires et le formateur, Attestation de stage) Une attestation de compétences sera remise à chaque stagiaire
<b>EVALUATION DE L'ACTION</b>	Une évaluation de l'action (satisfaction des participants) et une autre sur le degré d'acquisition des compétences (tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens...) sont à envisager. Identifier clairement le nom du titre, du diplôme du certificat Évaluation de la prestation de formation « à chaud » (tour de table, cible, bilan écrit...). Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » (recommandée). Après 3 mois ou 6 mois.