



# Olympe Academy

## Les séquences de la vente

Les techniques basiques de vente pour augmenter vos taux de transformation.

Mode de participation : présentiel et distanciel

Durée : 2 jours (16h)

Réf. : OA001

Tarif : 2 990,00 € HT

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Maîtriser et leader un rendez-vous prospect
2. Maîtriser les techniques fondamentales de vente lors d'un rendez-vous
3. Savoir adapter le bon canal de communication lors d'un entretien de vente

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

1. Tout nouveau commercial ou personne qui souhaite s'orienter vers la vente
2. Commerciaux grands comptes
3. Directeurs régionaux des ventes nouvellement nommés
4. Directeurs commerciaux qui veulent harmoniser leurs méthodes de vente

### PREREQUIS

- Aucun

### PROGRAMME

#### Avant la formation

1. Quiz de connaissances générales de la vente
2. Mise en situation

**Olympe Academy** - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

hello@olympe.academy



# Olympe Academy

## Pendant la formation

- Fixer un objectif pour son rendez-vous
  - Préparer en amont son rendez-vous pour ne pas être en différence de logique avec son prospect
  - La notion de différence de logique
- Exercices de mise en situation
- Faire une découverte optimale des besoins du prospect
  - Savoir mener un entretien de vente et de confiance pour découvrir la zone d'intérêt réelle du prospect
  - Dérouler les séquences de la vente
- Exercices de mise en situation  
→ Entraînement sur la découverte
- Réussir le closing de sa vente et augmenter son taux de conversion
  - Savoir identifier les feux verts pour le closing et le bon tempo
  - Gérer les objections difficiles
- Exercices de mise en situation  
→ Entraînement sur le closing

## Après la formation

Module e-learning : "Les séquences de la vente" - Vidéo complète de la formation 7/24h  
Module d'évaluation assisté par l'IA : "préparer mon rdv"  
Module d'évaluation assisté par l'IA : "débriefer mon rdv"

## **EVALUATIONS**

**Olympe Academy** - Une marque de Yooowin SAS  
5 rue du Banquier - 75013 - Paris  
Capital Social : 293 930  
RCS Paris B 979 749 868  
hello@olympe.academy



# Olympe Academy

Questionnaire en ligne à chaud pour évaluer les contenus de la formation

Quiz d'évaluation des compétences

Questionnaire en ligne à froid (à 6 mois) pour évaluer les contenus de la formation

## LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Chaque phase de l'entretien de vente est appliquée sans délai, soit individuellement, soit en groupe.
- Une panoplie exhaustive d'outils et de techniques de vente est fournie pour une mise en œuvre immédiate après la formation, accompagnée de ressources numériques pour un approfondissement ultérieur.
- Un scénario continu est utilisé pour s'exercer à toutes les étapes de l'entretien et structurer méthodiquement sa démarche.
- Des exemples concrets, basés sur des faits réels illustrent chaque étape de la formation.

**Olympe Academy** - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

hello@olympe.academy