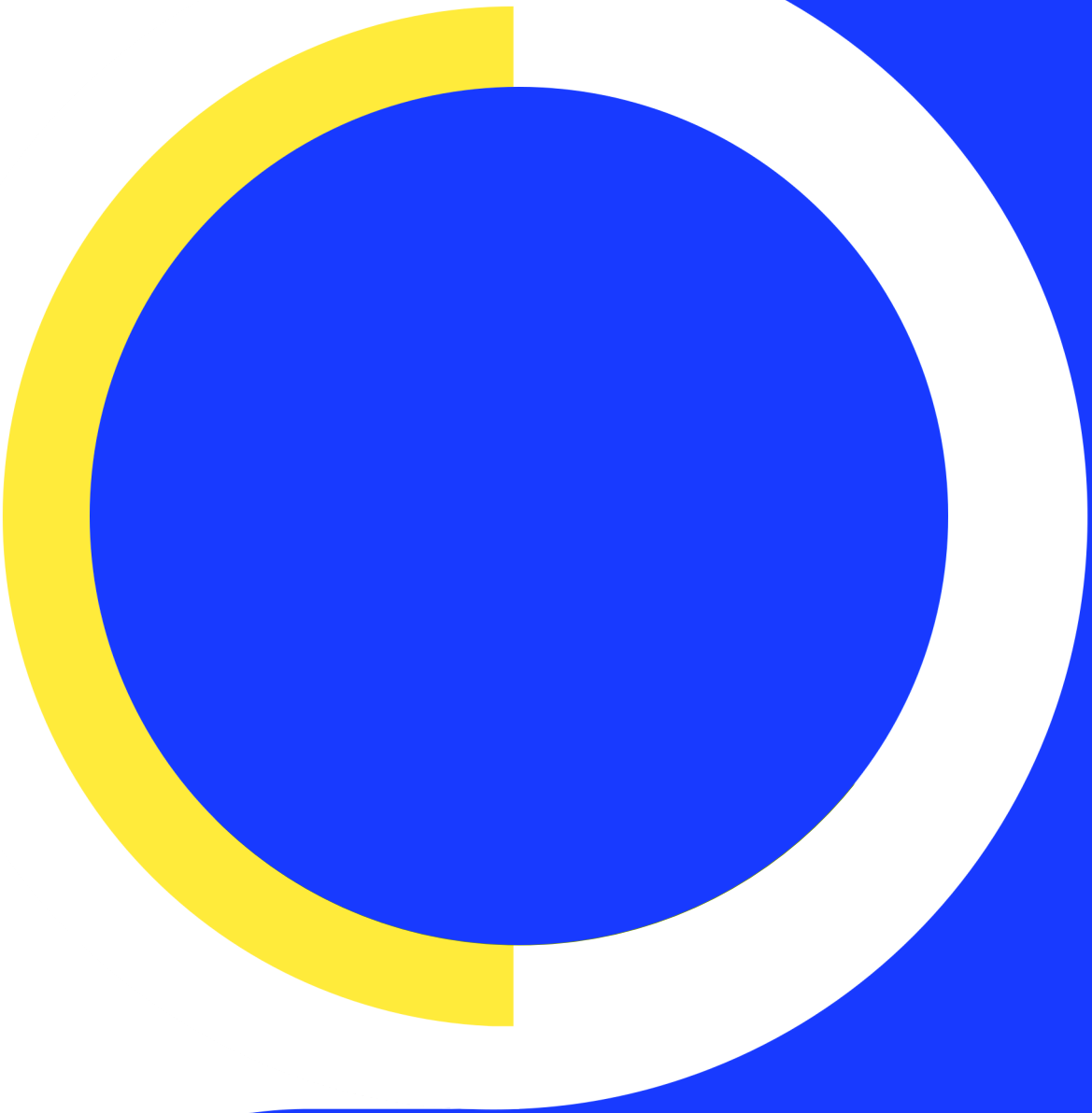




Formation Vente



01 87 66 12 03



contact@formasynergie.fr

Formation

Vente - Conseiller et vendre

Bac Pro - Métiers du commerce et de la vente - Bloc 1 - Conseiller et vente

Pourquoi suivre cette formation ?

Devenez un expert en techniques de vente !

Vous travaillez dans la vente et souhaitez **améliorer vos compétences pour booster vos résultats** ? Ou peut-être êtes-vous débutant dans le domaine et cherchez à acquérir les compétences nécessaires pour réussir dans ce secteur compétitif ?

Notre programme complet est conçu pour vous apprendre toutes les **techniques de vente efficaces**, vous aider à mieux comprendre vos clients et leur comportement d'achat, ainsi que vous donner les outils nécessaires pour construire des relations durables et satisfaisantes avec eux. Vous découvrirez également comment **maximiser votre productivité et atteindre vos objectifs de vente**.

Objectifs

- Apprendre à utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance.
- Être Capable d'utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché.
- Savoir impliquer le client dans la vente et la promotion des produits et des services.

Débouchés

- Vendeur
- Négociateur
- Chargé d'affaires
- Commercial terrain
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle

Poursuite d'études

Si vous souhaitez poursuivre après la formation, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- Soit intégrer directement le marché du travail
- Le BUT Techniques de commercialisation
- Le BUT Gestion des Entreprises et des Administrations
- Le BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

Général

À partir de 1190€

🕒 45 heures / 2 mois

En ligne

Formation en partenariat

Code RNCP : RNCP38399

Certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028

Public

Personne souhaitant se former pour un premier emploi, une reconversion professionnelle ou une montée en compétence.

Financement

CPF

France Travail

OPCO

En 1 à 10 fois

Délais & Inscription

Inscription toute l'année. Délais : 14 jours ouvrables.

Pour vous inscrire, rendez-vous sur formasynergie.fr ou appelez le 01 87 66 12 03

[Contactez-nous](#)

Une formation en ligne & interactive

Vous disposerez d'un accès personnel à la plateforme d'apprentissage en ligne 24/7 depuis un ordinateur, tablette ou mobile.

-  **Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques** : cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne et téléchargeables, QCM, résolution d'études de cas et simulations de situations professionnelles.
-  **Vous bénéficierez aussi d'un accompagnement irréprochable !** Un coach dédié est à votre disposition tout au long de votre formation. Des rendez-vous individuels avec un formateur expert dans le domaine.

Les + de la formation



**Coach dédié
à vos côtés**



Cours individuels



**Inscription
toute l'année**



**Groupe d'échanges
entre apprenants**



**Formation
certifiante**

Prérequis

- Pas de connaissances particulières demandées. Peu importe votre niveau, vous bénéficiez du programme d'apprentissage dans son intégralité.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet est obligatoire pour suivre la formation
- Avoir un bon niveau en Français
- Être autonome avec les outils informatiques.

Préparation à l'examen & Certification

Vous préparez le titre **certifié au RNCP38399** :

Bloc 1 - Conseiller et vendre : BAC PRO - Métiers du commerce et de la vente

Pour connaître les modalités d'inscription à l'examen [cliquez sur le lien](#)

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.

Chapitre 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies

- Module 1 : La compréhension basique du processus de vente
- Module 2 : 7 étapes de ventes
- Module 3 : Les techniques de vente
- Module 4 : La négociation

Chapitre 2 : Vendre en magasin en utilisant les nouvelles technologies

- Module 5 : Encaissement
- Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

Chapitre 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies

- Module 7 : Conseiller à distance

Chapitre 4 : Fidéliser le client

- Module 8 : L'après-vente et la fidélisation
- Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux
- Module 10 : Mettre en ligne des photos avec Canva
- Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

Chapitre 5 : Comprendre son environnement de vente

- Module 12 : Comprendre son environnement de vente

Bonus :

- Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client
- Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

DÉROULÉ DE LA FORMATION



Étape 1 : le choix de votre parcours

Un conseiller de formation vous contacte, et vous guide au mieux dans votre choix de parcours

C'est la première communication, soyez vous-même, il n'y a pas de limites à votre projet ! Faites part de toutes vos envies à votre conseiller et comptez sur lui pour vous trouver la formation qui vous convient et mener à bien votre projet.



Étape 2 : l'inscription

Vous avez choisi votre parcours, c'est l'heure de votre inscription

Votre conseiller vous accompagnera pas à pas tout au long du processus d'inscription et de financement pour vous faciliter la tâche !

Cela ne prend que quelques minutes et l'inscription est parfaitement sécurisée !



Étape 3 : le démarrage de la formation

Le début d'une belle aventure à vos côtés Un

rendez-vous découverte est mis en place avec votre coach attitré avant de commencer votre formation. Ce RDV vous permet de découvrir la plateforme ainsi que le déroulement de votre formation.



Étape 4 : votre bilan pédagogique

Félicitations ! Vous avez terminé votre parcours de formation.

Recevez l'attestation de compétences, faites le point avec votre coach et inscrivez-vous à la certification. Vous êtes prêt à gravir les échelons !

Nos solutions de financement



CPF, prise en charge jusqu'à 100%

Si vous êtes en recherche d'emploi ou en reconversion professionnelle, vous pouvez mobiliser votre CPF pour financer votre formation dans la limite de vos droits.



France Travail, prise en charge jusqu'à 100%

Pour votre recherche d'emploi ou votre reconversion professionnelle, France Travail peut financer votre formation.



Une financement simplifié.

Pour les financements avec vos fonds propres, vous pouvez bénéficier de facilités de paiement. Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1 à 10 fois.

Nos formules

INCLUS DANS CHAQUE FORMULE

- Accompagnement en illimité avec votre coach expert
- Prochainement : Masterclass exclusives chaque semaine
- Groupe d'échanges entre stagiaires
- Accompagnement à l'installation
- Un service technique à votre service (réponse sous 48h)
- Application disponible sur Store (téléphone, tablette...)
- Vidéos téléchargeables au format .mp4
- Certification enregistrée chez France Compétences

BRONZE

1190 €

- 12 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- 4 cours particuliers avec un formateur expert



Module offert : Prise de parole en public

ARGENT

1670 €

- 12 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- 8 cours particuliers avec un formateur expert



Module offert : Prise de parole en public

OR

2030 €

- 12 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- 16 cours particuliers avec un formateur expert



Module offert : Prise de parole en public

PLATINIUM

3600 €

- 12 mois d'accès 24h/24 à vos cours
- 30 cours particuliers avec un formateur expert



Module offert : Prise de parole en public

Notre équipe est à votre écoute !

Nos formations peuvent bénéficier d'aides au financement. Notre équipe vous accompagne dans les démarches.

01 87 66 12 03

Formasynergie.fr