
Programme de Formation

Cycle de vente

Organisation

Durée : 7 heures et 30 minutes

Mode d'organisation : Présentiel

Modalité et délai d'accès :

- **Fréquence de la formation** : biannuelle.
- **Inscription** : Pour toute demande d'inscription merci de nous envoyer un mail à : formation@senova.fr. Les inscriptions sont clôturées 15 jours avant le démarrage de la formation, chaque participant reçoit alors une convocation par mail.
- **Maintien de la formation** : Les formations sont maintenues sous réserve de 5 participants inscrits.

Tarif : Nous contacter par mail à formation@senova.fr.

Accessibilité : Nos formations sont accessibles aux personnes à mobilité réduite pour plus d'informations sur l'accessibilité aux personnes en situation de handicap contactez notre référente pédagogique par mail à tiphaine.lenoble@senova.fr

Contenu pédagogique



Public visé

- Gestionnaire de comptes.



Objectifs pédagogiques

Vendre en autonomie les prestations de Sénova



Description

Séquence 1 : Process de vente

- Les 6 étapes d'une vente

Séquence 2 : Focus par étape

- Définition des phases : quoi ? quand ? Comment (AIDA) ? support d'aides/ressources ?
- Mise en situation

Séquence 3 : Marketing

- Définition des termes marketing
- Les 4 étapes d'un speech
- Savoir pitcher Sénova

Séquence 4 : Organisation commerciale

- L'organisation de Sénova
- Les outils de Sénova

Séquence 5 : Onboarding

- Le Plan de montée en compétences



Prérequis

Lister sur un papier entre 1 et 3 situations de vente que vous avez vécue chez Sénova et qui vous semblent intéressantes pour une des raisons suivantes :

- Vous avez bien réussi à la gérer,
- Vous avez eu des difficultés à la gérer,
- Vous en avez appris un bon retour d'expérience,

- Vous avez envie d'en discuter avec des collègues pour savoir comment eux auraient géré
- ...

Le but est qu'on puisse jouer cette scène donc soyez assez précis pour pouvoir faire un brief initial de la situation.



Modalités pédagogiques

Support de formation et outils pédagogiques (jeux, puzzles, simulation, exercices sur logiciel)



Moyens et supports pédagogiques

Des ressources documentaires supplémentaires sont accessibles sur la DropBox.

Le support de formation est accessible via le lien suivant : D:\Sénova Dropbox\Séno-Campus\1. Catalogue de formations\43 - Cycle de vente



Modalités d'évaluation et de suivi

- Auto positionnement pré et post formation.
- QCM
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.