

Formation

VENTE

4.8/5



Avis Vérifiés

Basé sur 570 avis soumis
à un contrôle 

[Voir l'attestation de confiance](#)





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.



Durée

Réalisable jusqu'à 12 mois :
La formation dure environ 22H.



Délais

14 jours ouvrables (financement CPF)
Inscription toute l'année.



Accessibilité

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



Paiement

À partir de 990€

CPF / Financement publics /
OPCO / Financement personnel
avec Facilité de paiement.



Prérequis

Niveau requis : Pas de connaissances particulières demandées. Peu importe votre niveau, vous bénéficiez du programme d'apprentissage dans son intégralité.

Prérequis techniques : Disposer d'un ordinateur, tablette ou smartphone avec une connexion internet est obligatoire pour suivre la formation.

Compétences conseillées : Avoir un bon niveau en Français / Être autonome avec les outils informatiques



Méthode pédagogique

Vous disposerez d'un accès personnel à la **plateforme d'apprentissage en ligne** de Formalive 24/7 depuis pc ou mobile comprenant :

- **Les contenus de cours** : cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne.
- **Les exercices d'évaluation** : questionnaires à choix multiples (QCM), résolution d'études de cas et simulations de situations professionnelles.
- **Les Masterclass exclusives** : L'objectif est de vous permettre d'approfondir vos réflexions sur des thématiques précises et de créer un lien entre les apprenants.

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.



Examen et Certification

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

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

Modalités d'inscription à l'examen :

<https://formalive.fr/wp-content/uploads/2023/03/Modalites-dinscription-vente.pdf>

Les débouchés

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

Poursuite d'études

Après avoir obtenu votre certification, il est possible de :

- 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.



Obtenez les compétences clés de votre futur métier

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

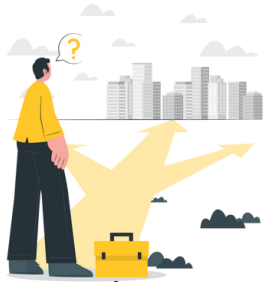
Chapitre 5 : Comprendre son environnement de vente

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



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 réussite, faites le point avec votre coach et inscrivez-vous à la certification. Vous êtes prêt à gravir les échelons !



Formalive est l'organisme de formation à distance qui **propulse** votre carrière professionnelle. Dès sa création, Formalive a mis tous ses efforts dans l'**innovation** et a adapté ses méthodes d'apprentissage, au marché de l'emploi et aux besoins de ses apprenants.

Portée par ses sens d'**engagement** et de **réussite**, Formalive voit ses valeurs inscrites dans sa stratégie, dans l'esprit de ses collaborateurs ainsi que dans le choix de ses apprenants et partenaires.



Un apprentissage flexible

Accédez à vos cours en ligne 24h/24 et 7j/7 depuis le support de votre choix (pc, tablette ou smartphone).



Un financement simplifié

Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1, 4 ou 10 fois.



Un suivi privilégié

Profitez d'un accompagnement tout au long de votre formation par un formateur spécialisé et un coach expert.



Des certifications reconnues

Boostez votre carrière avec des certifications enregistrées chez France Compétences et reconnues sur tout le territoire européen.



Axelle B.
L'experte

Votre formatrice attitrée est une experte en vente avec plusieurs années d'expérience dans le domaine. Elle possède une connaissance approfondie des techniques et des stratégies de vente les plus efficaces.



Yoan
Coach personnel

Un coach professionnel attitré est à votre disposition tout au long de votre formation ! Le coach est là pour vous accompagner, vous conseiller et vous motiver.



Une formation très enrichissante avec un apprentissage ludique. Un suivi excellent avec une ponctualité et disponibilité exemplaire. Le coach sais booster ses stagiaires et nous pousse à se dépasser et surtout s'assure que nous allons terminer la formation dans les temps. Je recommande cette formation qui a répondu à mes attentes. **Fabien**





FORMALIVE EN 2023 C'EST :

1 459

Apprenants formés*

95%

Taux de réussite*

97%

Taux de satisfaction*

* Apprenants formés : Nombre de stagiaire ayant démarré une formation en 2023.

* Taux de réussite : Part moyenne de nos apprenants ayant terminé leur formation en 2023.

* Taux de satisfaction : Résultat basé sur une enquête à chaud réalisée auprès des apprenants ayant suivi une formation en 2023.

NOS MASTERCLASS - UNE EXCLUSIVITÉ CHEZ FORMALIVE

Pour une expérience de formation unique et enrichissante !

01

À qui sont destinées nos Masterclass ?

Les Masterclass sont accessibles à tous les apprenants Formalive. Le nombre de places étant illimités, tous les apprenants concernés peuvent participer.

02

Quelles sont les objectifs des Masterclass ?

L'objectif est de permettre aux apprenants d'approfondir leurs réflexions sur des thématiques précises et de créer un lien entre les apprenants.

03

Quand et comment se dérouleront les Masterclass ?

Chaque semaine, les apprenants pourront accéder à des classes virtuelles depuis la plateforme d'apprentissage.



Nos thématiques

- **Management** : 2 thématiques par mois
- **Bureautique** : 1 thématique par mois
- **Retour à l'emploi** : 1 thématique par mois
- **Secrétaire médicale** : 1 thématique par mois





Découvrez les compétences d'un manager inspirant et efficace !

- Manager à distance à l'ère du télétravail
- Gestion de projet : ouvert à tous
- Encourager la créativité dans son équipe
- Gérer les résistances au changement
- Techniques de gestion de conflit
- Développer les compétences de mes collaborateurs : comment faire ?
- Assertivité et communication non-violente
- Manager les différentes générations (X, Y, Z)
- Le rôle du manager dans le bien-être au travail



Axelle BESCHE

Boostez votre retour à l'emploi !

- Réaliser un CV attractif et une lettre de motivation percutante



Axelle BESCHE

Devenez Secrétaire assistant médico-social !

- Le métier de SAMS
- Le passage du Titre
- Le dossier professionnel



Delphine COCHET

Productivité et efficacité : devenez un expert en bureautique !

- Excel : Créer un tableau et le mettre en forme
- Word : Les indispensables (tabulations, tableaux, publipostage)
- Excel : Savoir réaliser les conditions et recherche
- PowerPoint : Toutes les clefs pour réaliser un diapo pro
- Excel : Créer des factures ou devis



Evan FOL





Le compte Personnel de Formation

Pour les salariés, les demandeurs d'emploi et tout détenteur de crédits personnels de formation

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription sous 14 jours
- ▶ Inscription sécurisée via France connect+



Financement par votre employeur

Pour les salariés

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Des dispositifs variés



France Travail

Financements publics

Pour les demandeurs d'emploi, dirigeants d'entreprise, freelances, travailleurs indépendants et étudiants

Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Nombreuses structures de financement, et des dispositifs variés (AIF, FAF, etc.)
- ▶ Rémunération possible par votre financeur



Une formule plus flexible et à la carte

Pour tous

Les avantages

- ▶ Facilités de paiement
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Paiement sécurisé

Une solution pour tous !



NOS TARIFS ADAPTÉS À VOS BESOINS

Nos Formules	 Or 1690 €	 Argent 1390 €	 Bronze 990 €
4 mois d'accès 24h/24 à vos cours en ligne	✓	✓	✓
Cours particulier avec un formateur expert	16	8	4
Accompagnement en illimité avec votre coach expert	✓	✓	✓
Accès aux Masterclass exclusives chaque semaine	✓	✓	✓
Accompagnement à l'installation	✓	✓	✓
Vidéos téléchargeables au format .mp4	✓	✓	✓
Un service technique à votre service (réponse sous 48h)	✓	✓	✓
Application disponible sur Store (téléphone, tablette...)	✓	✓	✓
Certification enregistrée chez France Compétences	✓	✓	✓
En exclusivité			
Groupe d'échanges entre stagiaires sur Facebook	✓	✓	✓
Un module offert : Prise de parole en public	✓	✓	-

SAS FORMALIVE - www.formalive.fr

Déclaration d'activité N°76341041634 auprès de la préfecture de Montpellier
SIRET 85387084800035 - NAF : 8559A