

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800 / **SIRET** : 914 094 800 00028

CONTACT : Wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61



Fiche de poste

Objectifs de la Formation (10 et 11 juin 2024) Jour 1 : Comprendre les Bases d'un Argumentaire de Vente

1. Analyse des besoins et attentes des clients.
2. Techniques d'écoute active et identification des leviers d'achat.
3. Construction d'un discours adapté aux profils des clients.

Jour 2 : Maîtriser les Techniques de Négociation et de Closing

1. Traitement des objections et consolidation de la relation client.
2. Simulation de négociation : mise en pratique des techniques de persuasion.
3. Techniques de closing : conclure efficacement une vente.

Responsabilités du Formateur :

1. Avant la formation :
 - Préparer des supports pédagogiques personnalisés (fiches pratiques, tutoriels).
 - Adapter le contenu pour répondre aux besoins spécifiques des stagiaires.
2. Pendant la formation :
 - Animer des sessions interactives en ligne et en présentiel.
 - Superviser les exercices pratiques : simulations de vente, rôle-playing.
 - Encourager les échanges collaboratifs et les retours des participants.
3. Après la formation :
 - Débriefing avec les stagiaires pour évaluer leur progression.
 - Fournir des recommandations personnalisées et attester la formation.
 - Rédiger un rapport d'évaluation global de la session.

Exigences et Disponibilités

- Date limite pour la préparation de la formation : 27 mai 2024 (15 jours avant la formation, hors week-ends et jours fériés).

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800/ **SIRET** : 914 094 800 00028

MAJ : 02/01/2023

wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800 / **SIRET** : 914 094 800 00028

CONTACT : Wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61



- Disponibilité pour des séances de suivi après la formation, si nécessaire.

Qualités Personnelles

- Rigueur et organisation dans la gestion des activités pédagogiques.
- Adaptabilité aux outils numériques et à l'hybridation des formations (en ligne/présentiel).
- Capacité d'écoute active et aptitude à motiver les stagiaires.
- Dynamisme et engagement dans la mission de formateur.

Supports Logistiques Fournis par WB ACADEMIE

1. En ligne : Plateforme numérique dédiée (accès via Zoom ou autre).
2. Présentiel : Centre de formation situé à 12 Avenue des Andes, 91940 Les Ulis.
 - Salles équipées pour les présentations interactives.
 - Accès aux supports pédagogiques imprimés et numériques sur place.

WB ACADEMIE 12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS SIREN : 914094800 / SIRET : 91409480000028 Email : Wbacademie91@gmail.com Tél : 06 58 66 49 61

Fait le 20/05/2024

WB ACADEMIE
12 AVENUE DES ANDES, 91940
LES ULIS
91409480000028

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800/ **SIRET** : 914 094 800 00028

MAJ : 02/01/2023

wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61