

Formations

LA ROSE DES VENTES

20
22



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formations

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

www.rosedesventes.com

Notre offre

Nous vous proposons des formations pour développer votre entreprise.



POURQUOI?

Suite à la demande de plusieurs clients nous proposons des formations pour mieux vendre dans un monde en constante évolution. Les processus d'achats évoluent. Les attentes de vos clients ne sont plus les mêmes qu'hier. Vous devez vous former aux nouvelles techniques de ventes. C'est pour cela que nous avons conçu une offre de formations qui correspond à vos attentes en terme de contenu et de durée. Les formations sont personnalisées en fonction des besoins et des objectifs de chacun. Le diagnostic est accessible grâce au QR code visible dans la fiche de chaque formation

Depuis septembre 2020 **La Rose Des Ventes** est certifiée **QUALIOP1** pour ses **actions de formations**. Ainsi votre formation sera prise en charge par votre OPCO ou en mobilisant vos heures de votre compte formation.

En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.64/5** (moyenne de 10 stagiaires ayant utilisés leur CPF). Aucun stagiaire n'a abandonné sa formation.

Avant toute formation nous vous remercions de lire et de signer le règlement intérieur de La Rose Des Ventes.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

MÉTHODES MOBILISÉES

- 20 ans d'expérience de la formatrice
- Mise en situation à partir de cas réels
- Outils ludopédagogiques
- Questionnement
- Débat
- Supports numériques

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

DELAIS

- En fonction des disponibilités

LES THÈMES

Stratégie commerciale

Prospection

Négociation

Fidélisation

Formation prospection

*Nous vous proposons des formations pour
améliorer votre prospection*



LES FORMATIONS EN PROSPECTION SONT :

- Les différents outils pour prospecter (1 jour)
- Comment prospecter? (2 jours),
- Prospecter au téléphone efficacement ? (1 jour)
- Comment créer une stratégie webinaire? (1 jour)

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 2 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

Formation à la vente

Nous vous proposons des formations pour améliorer vos ventes.



LES FORMATIONS EN NÉGOCIATION SONT :

- Comment préparer votre entretien? (1 jour),
- Apprendre à pitcher (1jour),
- Comment améliorer votre discours ? (2 jours),
- Savoir négocier? (2 jours).
- Comment avoir plus de clients? (4 jours)

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

Formation sur la fidélisation

Nous vous proposons des formations pour améliorer la fidélisation de vos clients



LES FORMATIONS EN FIDÉLISATION SONT :

- Comment mettre en place un programme de fidélité? (1 jour),
- Comment créer un programme de parrainage? (1 jour)

OBJECTIFS

- Booster votre C.A grâce aux clients fidèles

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 1 jour

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

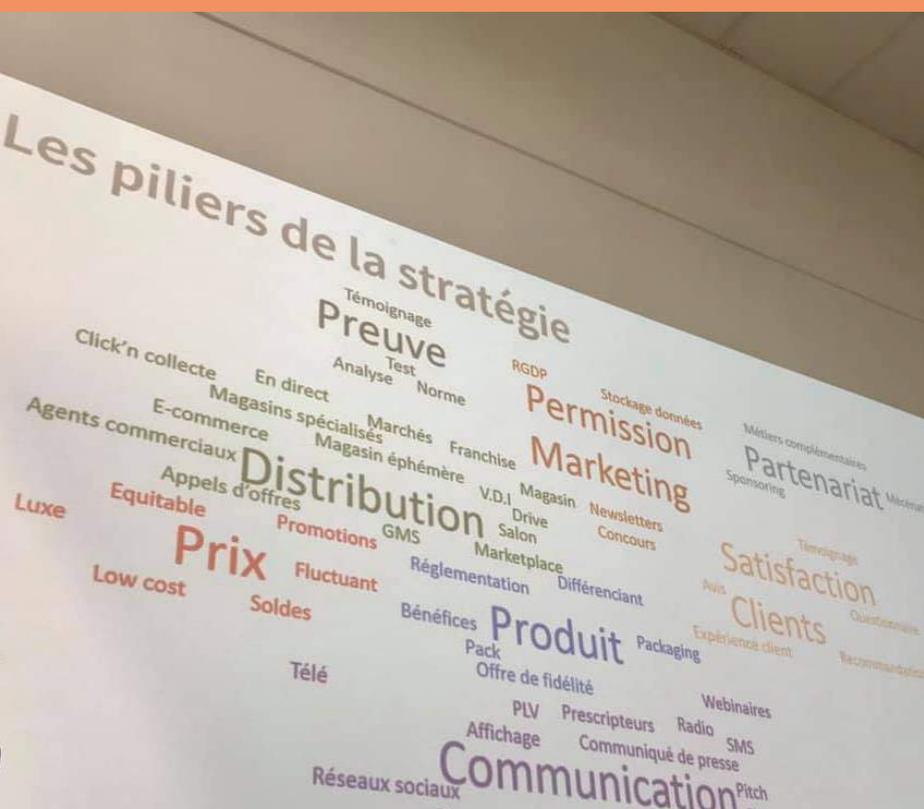
- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

La stratégie commerciale

Nous vous proposons des formations pour bâtir votre propre stratégie commerciale.



LES FORMATIONS EN STRATÉGIE COMMERCIALE SONT :

- Etude de marché (3 jours),
- Comment mettre en place un programme de partenariat? (1 jour),
- Comment améliorer l'expérience client en B to B? (3 jours),
- Comment améliorer l'expérience client en magasin? (3 jours),
- Comment créer sa stratégie commerciale? (3 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to B? (4 jours),
- Comment avoir plus de clients en B to C? (4 jours)

OBJECTIFS

- Bâtir votre propre stratégie commerciale

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

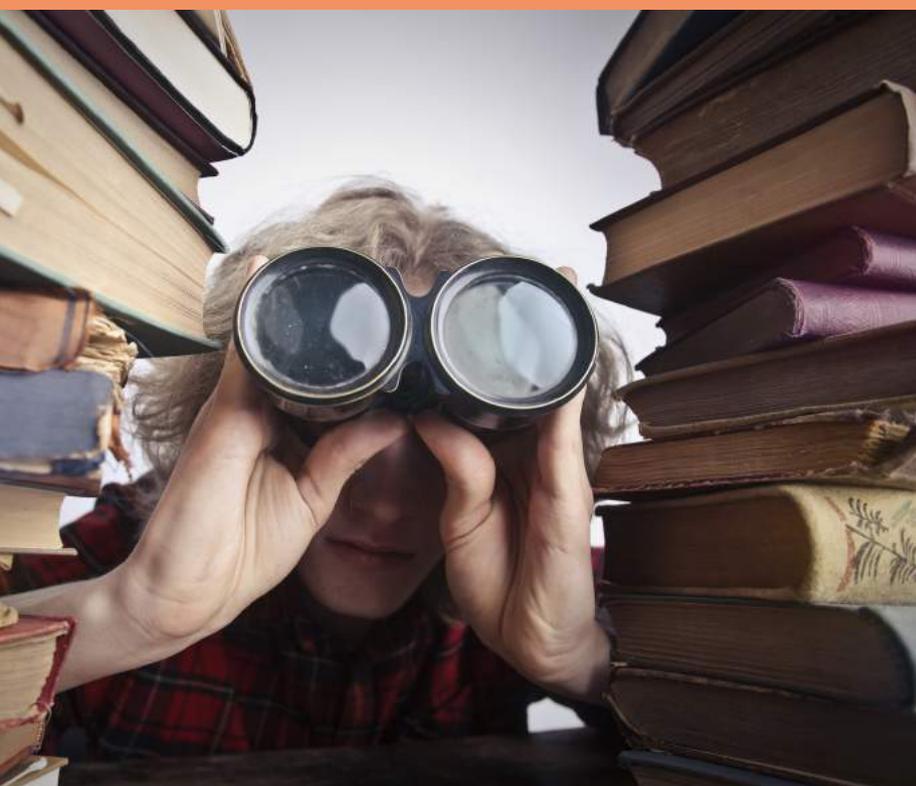
- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

Stratégie commerciale

analyse de la concurrence



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement vos concurrents (actuels et futurs). Vous apprendrez à identifier les facteurs clés de réussite de vos concurrents. Vous pourrez ensuite créer une stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounter...

Le diagnostic étude de la concurrence



www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Savoir analyser vos concurrents pour bâtir votre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

*Le micro-
environnement*

*Analyse de la
concurrence*

*Les facteurs clés de
réussite*

Stratégie commerciale

Etude de marché



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour analyser efficacement votre marché. Vous pourrez ensuite créer une stratégie commerciale pour devenir leader ou challenger ou spécialiste ou discounter... De plus vous aurez les outils pour anticiper l'arrivée de nouveaux intervenants sur votre marché.

Le diagnostic de l'étude de marché



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.59/5** sur cette formation.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Savoir réaliser une étude de marché pour bâtir votre stratégie commerciale

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 20 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (analyse de votre concurrence)

TARIFS

- 1600 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Le macro-environnement

Le micro-environnement

Analyse de la concurrence

Les facteurs clés de réussite

Stratégie commerciale

Comment mettre en place un programme de partenariat?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de partenariat afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes possibles. En fin de journée vous bâtirez le votre.

Le diagnostic du programme de partenariat



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.78/5** sur cette formation.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Mettre en place un programme de partenariat pour développer vos ventes.

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre programme de partenariat)

TARIF

- 640 € H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Programmes de partenariat

Communication

Discours

Stratégie commerciale

Comment améliorer l'expérience client?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour améliorer l'expérience clients en magasin et digitale afin de développer vos ventes. Vous découvrirez des astuces pour donner envie à vos clients particuliers ou entreprises de réitérer leurs achats.

Le diagnostic de l'expérience client



OBJECTIFS

- Créer une nouvelle expérience client en magasin

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 24 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client en magasin)

TARIF

- 1 920€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Ambiance

Discours

Relation clients

Stratégie commerciale

Comment créer sa stratégie crowdfunding?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour créer votre campagne de crowdfunding
Pour cela nous verrons :

- le choix de la plateforme,
- le choix des récompenses,
- le plan de communication(avant, pendant et après votre campagne).

Ainsi à l'issue de votre formation vous serez prêt pour mettre en ligne votre campagne de crowdfunding.

Le diagnostic de vos connaissances en matière de crowdfunding.



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.68/5** sur cette formation.

OBJECTIFS

- Créer votre stratégie de crowdfunding

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie de crowdfunding)

TARIF

- 640€ H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Plateforme

Récompenses?

Plan de communication

Stratégie commerciale

Comment avoir plus de clients en B to B ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour développer vos ventes en B to B. Vous aurez toutes les astuces pour travailler efficacement entre professionnels.

Le diagnostic sur votre démarche commerciale en B to B



OBJECTIFS

- Développer votre C.A auprès des professionnels

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 32 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie de développement de clientèle en B to B)

TARIF

- 2 560 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Différenciation

Distribution

Entreprises

Stratégie commerciale

Comment avoir plus de clients en B to C ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour développer vos ventes en B to C. Vous aurez toutes les astuces pour développer efficacement votre activité auprès des particuliers

Le diagnostic sur votre démarche commerciale en B to C



OBJECTIFS

- Développer votre C.A auprès des particuliers

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 32 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre stratégie d'amélioration de l'expérience client)

TARIF

- 2 560 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Différenciation

Distribution

Particuliers

Formation prospection

*Nous vous proposons des formations pour
améliorer votre prospection*



LES FORMATIONS EN PROSPECTION SONT :

- Les différents outils pour prospecter (1 jour)
- Comment prospecter? (2 jours),
- Prospecter au téléphone efficacement ? (1 jour)
- Comment créer une stratégie webinaire? (1 jour)

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 2 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

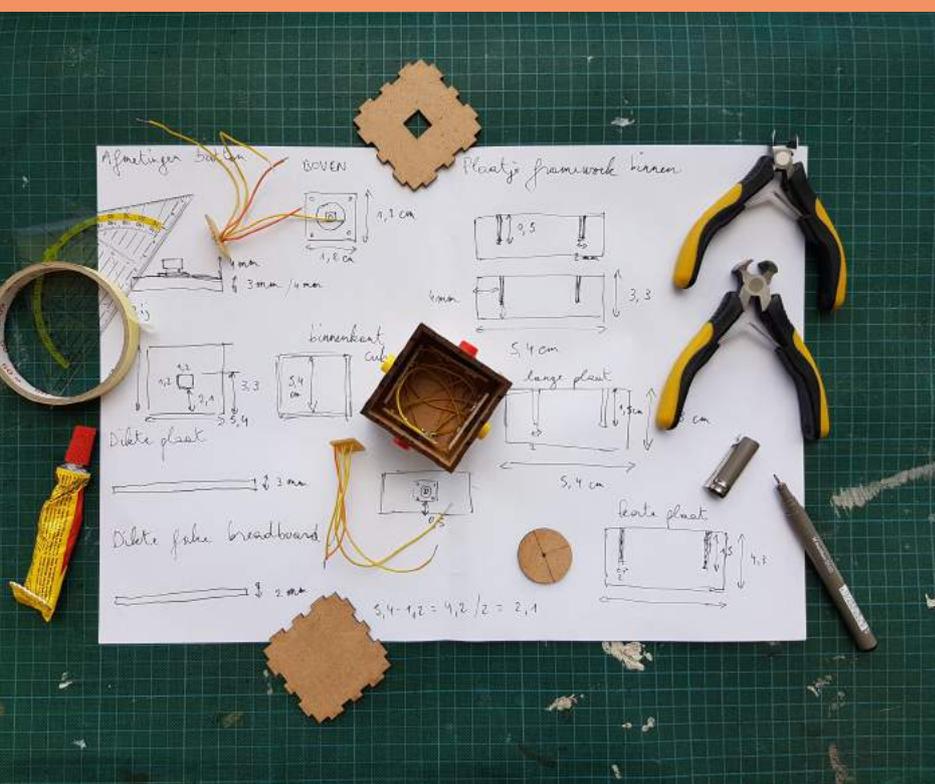
- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

Prospection

Les différents outils pour prospecter



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire.

Le diagnostic sur votre prospection.



OBJECTIFS

- Maîtriser différents outils de prospection

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (utilisation de différents outils de prospection)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Astuces

Outils traditionnels

Outils numériques

Prospection

Comment créer des webinaires?



Contenu de la formation :

- La formation vous donne les clés pour
- créer vos webinaires,
 - utiliser les outils adaptés à votre activité,
 - construire votre stratégie webinaire,
 - communiquer sur avant et après sur vos webinaires

Le diagnostic sur votre stratégie commerciale



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de 5/5 sur cette formation.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie webinaire

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
-

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre ligne éditoriale et votre premier webinaire)

TARIF

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Ligne éditoriale

Construction des webinaires

Prospection

Comment prospecter?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter sereinement et avec le sourire. Vous connaîtrez les meilleurs outils adaptés à vos cibles. Vous apprendrez à les maîtriser. Vous travaillerez votre propre discours afin d'être opérationnel.

Le diagnostic sur votre prospection.



OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de prospection

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 18 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils)

TARIF

- 1 440 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Astuces

Traitement des objections

Prospection

Comment prospecter au téléphone efficacement ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour prospecter par téléphone sereinement et avec le sourire. La formation va enfin vous rendre ami(e) avec le téléphone.

Le diagnostic sur votre prospection.



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.67/5** sur cette formation.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de phoning

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils, du script et du traitement des objections)

TARIF

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

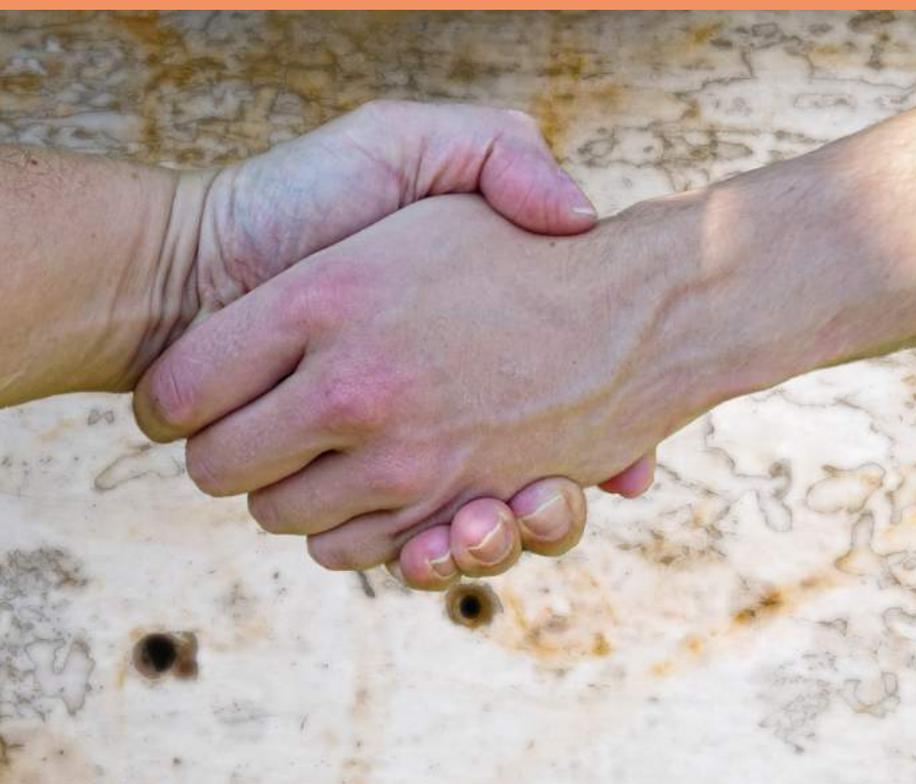
Outils

Script d'appel

Traitement des objections

Formation à la vente

Nous vous proposons des formations pour améliorer vos ventes.



LES FORMATIONS EN NÉGOCIATION SONT :

- Comment préparer votre entretien? (1 jour),
- Apprendre à pitcher (1jour),
- Comment améliorer votre discours ? (2 jours),
- Savoir négocier? (2 jours).
- Comment avoir plus de clients? (4 jours)

OBJECTIFS

- Améliorer vos performances commerciales

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- De 1 à 4 jours

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 80€/H H.T

La vente

Comment préparer efficacement vos entretiens commerciaux ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour préparer efficacement vos rendez-vous afin de vendre en B to B et en B to C. Vous aurez tous les outils pour vendre mieux et plus.

Le diagnostic sur la préparation de vos entretiens de vente



OBJECTIFS

- Structurer vos entretiens pour être efficient

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (rédaction de votre script d'entretien pour votre prochain entretien)

TARIF

- 640€ H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Informations

Script

La vente

Comment pitcher ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour apprendre à pitcher. A la fin de la formation tous saurez vous présenter et présenter votre entreprise en toutes circonstances.

Le diagnostic sur le pitch



OBJECTIFS

- Créer votre propre pitch

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de vos pitches)

TARIF

- 640 € H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation



Astuces



Discours

La vente

Comment améliorer votre discours ?



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer votre discours. A la fin de la formation vous saurez vendre et répondre à toutes objections en toutes circonstances.

Le diagnostic sur votre discours



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.89/5** sur cette formation.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Avoir un discours fluide et efficace

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise de votre discours)

TARIF

- 1 280 € soit 80€ / H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation



Astuces



Argumentation

La vente

Savoir négocier



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour améliorer vos négociations. Vous apprendrez toutes les astuces pour sauvegarder vos prix et marges en toutes circonstances.

Le diagnostic sur vos négociations



En 2021, notre **taux de satisfaction des stagiaires** est de **4.44/5** sur cette formation.

www.rosedesventes.com

OBJECTIFS

- Savoir négocier sans baisser ses prix

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 16 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise d'une négociation)

TARIF

- 1 180 € H.T . soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Préparation

Stratégie

Argumentation

La vente

Comment avoir plus de clients?



Contenu de la formation :

La formation vous donne toutes les clés pour augmenter le nombre de vos clients pour développer votre activité. Il s'agit de solutions traditionnelles et digitales.

Le diagnostic sur vos astuces pour avoir des clients



OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie pour développer votre C.A.

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 32 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (maîtrise des outils, de la négociation)

TARIF

- 2 560 € H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Développement



Ventes



Marges

Formation sur la fidélisation

Nous vous proposons des formations pour améliorer la fidélisation de vos clients



LES FORMATIONS EN FIDÉLISATION SONT :

- Comment mettre en place un programme de fidélité? (1 jour),
- Comment créer un programme de parrainage? (1 jour)

OBJECTIFS

- Booster votre C.A grâce aux clients fidèles

QUI?

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing
- Les commerciaux
- Les vendeurs

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (pendant et/ ou à la fin de votre formation)

TARIFS

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

Programme de fidélité

Comment mettre en place un programme de fidélité?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de fidélité afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes de fidélité possibles et choisirez les cadeaux adéquats. Vous définirez le support adapté. Le plan de communication clôturera la session..

Le diagnostic sur votre programme de fidélité



OBJECTIFS

- Créer votre propre programme de fidélité

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (réalisation de votre programme de fidélité)

TARIF

- 640 € H.T. soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Stratégie



Astuces



Développement du C.A

Programme de parrainage

Comment mettre en place un programme de parrainage?



Contenu de la formation :

La formation vous donne les clés pour mettre en place votre programme de parrainage afin de développer vos ventes. Vous analyserez les différents programmes de parrainage possibles et l'adapterez à votre entreprise. Le plan de communication clôturera la session.

Le diagnostic sur votre programme de parrainage



OBJECTIFS

- Créer votre propre stratégie de parrainage

QUI?

- Les porteurs de projet
- Les chefs d'entreprises
- Les responsables marketing

DUREE

- 8 heures

LIEU

- En présentiel dans votre entreprise
- A distance (visioconférence)

PRE-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ

- Locaux de La Rose Des Ventes non accessibles pour les personnes à mobilité réduite
- Location de salle de réunion et restaurant adaptés PMR
- Partenariats avec professionnels adaptés à votre handicap afin de rendre la formation possible
- Visioconférence

ÉVALUATION

- Cas concret (création de votre propre programme de parrainage)

TARIF

- 640€ H.T soit 80€/H H.T

LES POINTS ABORDÉS

Outils

Astuces

Communication

La Rose Des Ventes

CABINET DE CONSEIL ET FORMATION EN
STRATÉGIE COMMERCIALE ÉTHIQUE



Numéro de Déclaration d'Activité Formation : 27 250 331 825

www.rosedesventes.com

06 65 62 80 50