

Sémillon

*Les fondamentaux du commerce
et de la vente*

2024

Notre approche

Formez-vous avec nos experts

Nos formateurs ont tous exercé les fonctions pour lesquelles ils vous forment.
Au-delà de l'apport théorique, les illustrations pratiques sont nombreuses, réelles et adaptées.

Nous intervenons sur l'ex-Limousin

Sémillon conseil vous accueille dans son local de Saint Junien mais également dans divers endroits partenaires à Limoges et dans d'autres villes de la Haute-Vienne, la Creuse et la Corrèze. Nous intervenons partout en France en présentiel sur votre site.

Nous disposons de tous les outils et matériels nécessaires au bon déroulement des formations.

Sémillon est certifié Qualiopi depuis 2023

En amont de chaque formation est adressé aux participants un questionnaire d'analyse des besoins permettant de cerner vos attentes, de définir le programme parfaitement adapté, et d'optimiser l'alternance des apports théoriques, des exercices et des mises en situation.

A l'issue de chaque formation sont délivrés : un support de formation, une évaluation individuelle des acquis, une feuille de route individuelle avec objectifs d'optimisation et une attestation de formation.

Nous vous proposons des formations finançables via le Compte Personnel de Formation (CPF) et procédons si nécessaire aux recherches de financements de votre formation.

Liste de nos formations

- ❖ Management
- ❖ Gestion d'entreprise
- ❖ Gestion du temps
- ❖ Gestion de conflits
- ❖ Gestion de risques
- ❖ Création d'entreprise
- ❖ RSE
- ❖ Pilotage d'entreprise
- ❖ Commerce-vente
- ❖ Directeur commercial
- ❖ Acheteur
- ❖ Responsable achats
- ❖ Métiers de la Supply Chain
- ❖ Supply Chain
- ❖ Approvisionnement
- ❖ Indicateurs de performance

Nous réalisons votre bilan de compétences

Notre démarche RSE

Chaque nouveau collaborateur s'engage sur une charte qui lui est distribuée à son arrivée. Cette charte oblige les collaborateurs, mais également l'entreprise.

Sémillon prévient toute forme de discrimination à l'embauche, à la rémunération et à l'évolution professionnelle de ses collaboratrices et collaborateurs, et favorise leur parcours professionnel en valorisant leur compétence et leur développement.

Sémillon a souhaité créer les conditions d'un certain bien-être au travail par l'investissement dans des locaux accueillants, du matériel efficace et l'adaptation des plannings. L'entreprise a à cœur de faciliter la conciliation entre vie professionnelle et vie familiale.

Sémillon sélectionne ses partenaires à partir de critères écologiques (bonnes pratiques environnementales, et/ou offres de biens et services bénéfiques à l'environnement). L'entreprise s'attache également à minimiser son impact environnemental par l'optimisation de ses méthodes de travail et de prospection.

Au-delà des consignes en termes de tri des déchets dans ses locaux et de consommation par ses équipes, l'accent est mis sur l'optimisation des déplacements par la proposition régulière de réunions et entretiens à distance.

Sémillon réalise des audits d'entreprises. Par l'intermédiaire de cette démarche, nous proposons des plans d'actions contribuant à développer la culture RSE de nos clients.

Un engagement social fort

Cet engagement a valu à Sémillon d'être certifié par la mairie du label Limoges Durable.

Sémillon consacre, par le biais de son dirigeant, une partie de son temps au conseil et à l'accompagnement gratuit de structures en difficulté. L'entreprise permet également à ses collaborateurs, durant leurs heures de travail, d'intervenir au profit d'associations telles que :

CIDFF

Article 1

1001 Familles

100.000 entrepreneurs

Programme CAPs'UL - Université de Limoges

Sémillon

Les fondamentaux du commerce et de la vente



Aucun prérequis à la formation



Objectifs de la formation

Comprendre les enjeux d'une maîtrise des produits ou services

Apprendre à analyser le marché

Apprendre à identifier et à contacter des prospects potentiels

Développer des compétences en techniques de vente et négociation

Savoir établir et entretenir des relations durables avec les clients

Se familiariser aux outils et technologies de vente

Être conscient des réglementations et des normes légales liées à la vente

Développer des compétences en communication et en gestion du temps



Programme pédagogique

1. Introduction au métier de la vente
2. Compréhension des produits/services
3. Techniques de communication et de persuasion
4. Prospection et développement de clientèle
5. Négociation et closing
6. Utilisation des outils technologiques
7. Développement personnel et gestion du temps
8. Formation continue et perfectionnement



Participants

Solopreneur - Dirigeant et tout profil technique évoluant vers une activité commerciale



Tarifs : 2100€



Délai d'accès : 2 à 4 semaines

Durée : 3 jours



En cas de situation de handicap, contactez-nous pour connaître l'accessibilité à la formation

Sémillon

Informations pratiques



Lieu de formation

7 rue Guizier, 87200 Saint Junien

Horaires de formation : 9h / 12h30 - 13h30 / 17h



Ressources pédagogiques

Documents & support de formation projeté

Exposés théoriques - Etudes de cas concrets



Méthodes pédagogiques

Alternance autour des méthodes affirmative, interrogative, expérimentale et active.

Apports théoriques et mises en situation, partage de visions, d'outils et d'expériences



Moyens pédagogiques

Mode présentiel, Paperboard, vidéo projecteur,

Support de formation délivré par mail après formation



Modalités d'évaluations

QCM, questions ouvertes/fermées, études de cas, mises en situation,

Exercices analytiques, jeux de rôle,



Suivi

Feuille de route individuelle délivrée en fin de formation avec axes d'optimisation et objectifs intermédiaires post formation



Attestation de fin de formation



Référent pédagogique, qualité et handicap

Sébastien CHEVRIER

schevrier@semillon.net - 06.29.19.92.86

Sémillon



ORGANISME DE FORMATION

7 rue Guizier, 87200 Saint Junien

contact@semillon.net

06 29 19 92 86

www.semillon.net



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation