



## PROGRAMME DE FORMATION

### DDA 05 - Techniques de vente - Le plan d'épargne salariale

#### Les objectifs de la formation sont:

- Être capable de maîtriser la technique de vente
- Comprendre le plan d'épargne salariale

**Publics visé :** Salarié en poste , entreprise

**Pré-requis :** Aucun

#### Moyens Pédagogiques:

**Moyens pédagogiques** : support de cours PDF,,Plateforme en ligne , Échange avec le formateur

**Moyens techniques** : Ordinateur, Cours

**Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le(s) bénéficiaire(s):** Le référent pédagogique est la personne chargée de suivre l'apprenant, de l'assister dans son parcours. Il est un guide dans le processus d'enseignement et d'apprentissage personnalisés. Il joue un rôle moteur dans la formation. La qualité du suivi participe au maintien de la motivation de l'apprenant et permet de pallier d'éventuelles difficultés rencontrées par l'apprenant.

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



**Référent pédagogique et technique :** PITKANITSOS Anthony

accompagnement@evolugo.fr

01 84 80 80 95

Délai de réponse: sous 48 heures

Horaires: Du Lundi au Vendredi de 9h00 à 19h00

## **Evaluation:**

**Suivi de l'exécution :** Le candidat sera évalué par un QCM puis une Attestation d'assiduité sera signées

**Sanction :** Une Attestation de formation lui sera délivrée

**Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation :** Quiz

## **Durée et modalités de déroulement:**

**Durée totale de la formation :** 15 heures

**Rythme :** en continue

**Modalité de déroulement :** Elearning

**Délai d'accès:** Sous 48 heures

## **Accessibilité:**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour tout besoin d'adaptation spécifique (rythme, supports, aménagement des modalités pédagogiques), merci de contacter notre référent handicap (OHAYON Gabriel) à l'adresse suivante: handicap@groupe-academy.com

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



## **Détail du programme de formation:**

### **Module 1 : Techniques de vente**

#### Chapitre 1 : La compréhension basique du processus de vente

- Introduction
- Quels sont les différents types de cycles de vente ?
- Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses
- Abordons les spécificités de la vente en B2B
- La vente en B2C : particularités
- Qu'est-ce-que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?
- Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs
- Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?
- Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?
- Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?
- Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale
- Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?
- Adoptez la vente attitude
- 10 conseils pour pratiquer l'écoute active
- Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?
- Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?

#### Chapitre 2 : Les techniques de vente

- Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?
- Qu'est-ce-que la règle des 4 x 20 pour bien débuter un entretien commercial ?

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?
- Comment reformuler ?
- Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?
- Comment réussir sa vente en 10 étapes ?
- Quels outils pour mieux vendre ?
- 3 conseils pour doper vos ventes
- Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?
- Comment mieux vendre ?
- Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente
- Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !
- Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?
- Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?
- Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?
- Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?
- Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business

### Chapitre 3 : La négociation

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes :
- Négocier et défendre ses marges
- Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles
- Comment débloquer une vente ?
- Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale
- 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales
- Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects
- Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?
- Comment gérer les objections clients ?

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



## Chapitre 4 : Encaissement

- Le matériel de caisse
- Les procédures de tenue de caisse
- Les moyens de paiement
- Le code barre
- Législation sur la monnaie fiduciaire

## Chapitre 5 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone
- Comment booster votre performance en télévendeur ?
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche
- Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?
- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficents pour atteindre vos objectifs

## Quiz Module 1

### **Module 2 : Le plan d'épargne salariale**

## Chapitre 1 : L'intéressement

- Bienvenue
- Introduction
- L'établissement de l'accord d'intéressement
- Contenu et délai de conclusion de l'accord d'intéressement

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Champ d'application de l'accord d'intéressement
- Calcul, répartition et versement de l'intéressement
- La disponibilité des droits et l'accord à l'intéressement
- Le supplément d'intéressement
- Le régime fiscal et social de l'intéressement

## Chapitre 2 : La participation

- La participation
- Formule de calcul de la participation

## Chapitre 3 : Le plan d'épargne entreprise (PEE)

- Le Plan épargne entreprise (PEE)
- L'alimentation du PEE
- Disponibilité des sommes, gestion financière et actionnariat
- Régime fiscal et social

## Chapitre 4 : Le plan d'épargne inter-entreprise (PEI)

- Le plan épargne inter-entreprise (PEI)

## Chapitre 5 : Le compte épargne-temps (CET)

- Le compte épargne-temps (CET)

## Chapitre 6 : Actionnariat

- L'actionnariat

## Chapitre 7 : Indemnités de fin de carrière (IFC)

- L'indemnité de fin de carrière
- Environnement social et fiscal de l'indemnité de fin de carrière
- Le contrat d'assurance IFC

## Chapitre 8 : Restructurations d'entreprises et harmonisation des régimes de retraite et de prévoyance

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



- Introduction
- Quelques généralités sur les régimes de retraite complémentaire obligatoire
- Quels sont les principes des régimes de retraite complémentaires obligatoires ?
- Comment s'appliquent les régimes de retraites complémentaires obligatoires ?
- Les régimes collectifs de prévoyance complémentaire et de retraite supplémentaire
- Les principes auxquelles obéissent les régimes collectifs de prévoyance complémentaires et de retraite supplémentaire
- L'application des régimes collectifs de prévoyance complémentaire et de retraite supplémentaire

#### Chapitre 9 : Restructurations et épargne salariale

- Opérations de restructuration et devenir de l'accord d'intéressement
- Opérations de restructuration et devenir de l'accord de participation
- Opérations de restructuration d'entreprise et plans d'épargne salariale

#### Chapitre 10 : Aspects propres au lieu de travail

- Les situations possibles
- Les problématiques à appréhender

#### Chapitre 11 : Aspects propres à la protection sociale

- La détermination de la loi de Sécurité sociale applicable
- Les coûts
- Les droits et garanties des salariés en mobilité internationale

#### Chapitre 12 : Quelles sont les protections mises à disposition par l'entreprise ?

- Introduction
- Une société en France peut-elle prendre en charge un dirigeant ?
- En droit comparé, quelles sont les spécificités du droit anglo-saxon ?
- En quoi le bon usage de la délégation de pouvoir peut-il participer à la protection du chef d'entreprise ?
- La mise en place d'une couverture d'assurance

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France



## Chapitre 13 : Le contrat d'assurance : la seule protection financière possible

- Introduction
- Quelle forme de contrat privilégié ?
- Quelles sont les garanties d'assurance responsabilité civile des mandataires sociaux de base ?
- Quelles sont les extensions de garantie disponibles ?
- Quelles sont les exclusions prévues au contrat ?
- Comment fonctionne le contrat pour s'adapter à l'évolution du risque ?

## Quiz Module 2

L'ACADEMY

37 Rue Collange 92300 Levallois Perret

Siret : 918 560 970 00025 – Naf : 8559A

SASU au capital de 1000 €

Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 11922668292 auprès du préfet de la région Ile de France