



FORMATION & COACHING

FORMATION EN PRÉSENTIEL

GAGNER EN PERFORMANCE COMMERCIALE

Dernière mise à jour le 17/02/2024.

OBJECTIF

Être capable de gagner en performance commerciale

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Savoir organiser ses propres actions de prospections
- Savoir construire son plan d'action annuel
- Garder un mental de sportif de haut niveau
- Connaître et maîtriser les différentes étapes de la vente
- Détecter les freins des clients et savoir argumenter
- Obtenir l'accord du client et le fidéliser
- Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur inscription dans un délai de 3 mois

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

En présentiel dans vos locaux

Tarif

630 € HT
par participant
1290 € HT
par groupe

Réf.

EC101

Contact

06 78 42 31 88
flemaire@althaisdeveloppement.com
<https://www.althaisdeveloppement.com/>

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations sont proposées en Entreprise. Pour ce fait celles-ci doivent obligatoirement respecter les dispositions en matière d'accessibilité des personnes en situation de handicap. L'obligation d'accessibilité porte sur les parties extérieures et intérieures des établissements et installations et concerne les circulations, une partie des places de stationnement automobile, les ascenseurs, les locaux et leurs équipements. Art. R111-19-1 du Code de la construction

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Apports théoriques, échanges d'expériences, simulations de situations de ventes, nombreux exercices pratiques



Niveau

Autres formations
professionnelles continues



Modalité

Présentiel



Effectif par session

8 mini > 1 maxi



Durée

21 heures / 3 jour(s)



PROGRAMME

- **Etape 1 : Savoir organiser sa prospection**
 - Connaître et déterminer ses cibles de prospects
 - Choisir ses moyens de prospection
 - Techniques d'approches directes et/ou indirectes
 - Atelier : construire ses outils de prospection

- **Etape 2 : Décrocher des rendez-vous de prospection qualifié**
 - Savoir qualifier ses interlocuteurs
 - Surmonter les différents barrages
 - Savoir rebondir sur les objections courantes
 - Accepter le refus

- **Etape 3 : Réussir son entretien prospect en face à face**
 - Savoir adapter sa posture et sa communication
 - Connaître et analyser les besoins du prospect
 - Savoir argumenter pour influencer
 - Savoir conclure positivement l'entretien
 - Atelier : Mise en situation

- **Etape 4 : Construire son plan de prospection**
 - Créer son rythme de prospection
 - Etablir son plan de suivi
 - Faire de chaque client, un nouvel apporteur d'affaires

- **Maitriser les étapes de la vente**
 - Connaître le déroulé de l'entretien
 - Le plan de vente : les étapes
 - Savoir poser les verrous

- **Le triptyque des 3 savoirs dans la vente**
 - L'importance des savoirs
 - Les 3 attentes d'un client
 - Atelier : Exercice pratique

- **L'accueil et la découverte du client**
 - Les 4 x 20 et la personnalisation de l'accueil
 - Savoir annoncer le déroulé de l'entretien
 - La découverte : le cœur de la vente
 - L'art du questionnement
 - La reformulation

 - Atelier : Exercice pratique

- **Savoir argumenter et convaincre**
 - Maitriser la méthode C.A.P.B.
 - Identifier le profil client
 - Argumenter en fonction de la typologie du client
 - Savoir rebondir sur les objections clients



FORMATION & COACHING

- Atelier : Exercice pratique

- **Savoir conclure**

- Les différentes techniques de closing
- Féliciter et cimenter la relation
- Faire de chaque client, un ambassadeur de son entreprise

C'est une « **Formation Action** » où se succèdent de nombreuses simulations brèves ou longues.

Chaque stagiaire **est acteur** de cette formation avec des échanges, de la réflexion, de la participation, et des jeux de rôle, en utilisant des cas concrets, vécus par les stagiaires.

Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation.

LES PLUS

Jeux De rôles, Mises en situation pratiques.

INTERVENANT(S)

François LEMAIRE Formateur en management Coach professionnel

ÉVALUATION

Un point oral et écrit, sur les connaissances acquises, est fait, tout au long de la formation

ATTRIBUTION FINALE

Attestation individuelle de formation