



A noter :

Utilisation d'une méthode efficace et innovante, respectueuse du client et créatrice de motivation pour les commerciaux.

Durée : 4 jours – 28h

Tarif : 1 050 € HT/pers

Formation en présentiel – 3 à 8 personnes

Réf : GEVT30

Éléments du Programme

Jour 1 : Démystifier le métier de commercial ou de vendeur

- . Combattre les idées reçues sur les métiers de la vente
- . Comprendre les nouvelles attentes des prospects et des clients vis-à-vis des commerciaux et des vendeurs (enquête réalisée par l'animateur)
- **Bien cibler ses prospects, décrocher plus facilement ses rendez-vous**
- . Développer le bon scénario pour donner réellement envie au prospect ou au client d'accepter un rendez-vous- Mieux préparer ses contacts
- **Assurer le suivi post contact**
- Relancer son interlocuteur sans l'indisposer

Jour 2 : Développer une relation gagnant/gagnant et durable avec son client

- . Faire immédiatement bonne impression
- . Savoir apparaître comme un professionnel qui sort du lot
- . Savoir créer un climat convivial
- . Amorcer l'écoute sans paraître inquisiteur.
- . Observer et enregistrer les éléments clé qui permettent de mieux rebondir
- . Adapter son argumentaire à la situation
- . Mettre en avant de vrais facteurs de différenciation
- . Anticiper les difficultés possibles
- . Gérer intelligemment les objections. Défendre efficacement ses prix
- . Conclure ses entretiens de manière naturelle
- . Engager le prospect ou le client sur la suite des événements
- . Savoir Conclure.

Jour 3 : Rédiger ses propositions commerciales

- . Identifier les attentes des clients qui reçoivent une proposition commerciale
- . Lister les vrais points-clés à faire apparaître dans la proposition
- . Savoir négocier avec des acheteurs professionnels

Jour 4 : Construire son plan d'action commerciale

- Le PAC : feuille de route de l'entreprise
- Créer ses propres outils de diagnostic commercial
- Evaluer les axes de développement commercial prioritaires pour son entreprise
- Les approches marketing : Marketing Direct, publicitaire, événementiel.

Objectifs

Maîtriser les fondamentaux de la vente et de la démarche commerciale dans son ensemble. Augmenter ses performances commerciales grâce à des outils adaptés.

Public

Futurs commerciaux ou vendeurs débutants
Commerciaux souhaitant orienter différemment leurs techniques de vente
Techniciens ou ingénieurs amenés à avoir des fonctions commerciales
Toute personne souhaitant acquérir et/ou développer les bons réflexes pour devenir pour efficace et plus performant dans le domaine de la vente.

Formateur

Le formateur possède plus de 25 années d'expérience en formation de commerciaux et cohésion d'équipes commerciales

Prérequis

Pas de prérequis spécifiques

Nos sessions 2021

1^{er}, 8, 15 et 23 mars 2021
5, 12, 19 et 26 octobre 2021
Annecy-le-Vieux ou Thyez

Horaires

8h30 – 12h00, 13h00 – 16h30

Contact

Joëlle BLANC

04 50 64 12 09

jblanc@poleformation74.com

Méthodes pédagogiques

Moyens pédagogiques : Remise de nombreux supports (trame de PAC, guide méthodologique « vendre par la confiance »)

Méthode pédagogique : Jeux de rôles et mises en situation

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, accompagnement par le référent handicap AFPI

Evaluation – Validation : Evaluations lors des exercices d'application
Attestation de fin de formation, questionnaire de satisfaction