

RÉUSSIR DANS SA FONCTION COMMERCIALE

MV01

2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Objectifs

Structurer son approche, de la prospection à la fidélisation • Maîtriser chaque étape de la démarche commerciale • Situer les actions commerciales à forte valeur ajoutée • Savoir mettre en valeur les avantages et éléments différenciants de sa proposition

Profil Stagiaire(s)

Cette formation Commerciale s'adresse aux vendeurs, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, administratifs et techniciens non formés aux techniques de vente, toute personne souhaitant s'orienter vers un métier commercial

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis

Profil Animateur(s)

cette formation Commerciale est animée par un expert spécialisé en vente et négociation commerciale



PROGRAMME

Le métier de commercial

Identifier les attentes des entreprises clientes vis-à-vis d'un commercial

Être « orienté client »

Définir les missions du commercial, les structurer

Prospecter efficacement

Identifier les critères de ciblage pertinents

Les étapes de la prospection

Préparer sa prospection, ses appels, ses entretiens : objectifs et stratégie

Anticiper les objections et difficultés éventuelles

Le tableau de bord SPANCO

Valoriser sa prise de contact

Travailler le fond et la forme dans la prise de contact

Démarrer un entretien de vente en créant un climat positif

Préparer sa visite

Cibler les 4S :

. Synthèse des informations

. Sélection des objectifs

. Stratégie et enjeux

. Supports et outils

Rechercher les besoins et explorer les motivations profondes

Structurer sa découverte

Utiliser les bonnes questions

Reformuler les motivations du client

Faire émerger les objectifs et les problèmes à résoudre

Explorer les motivations profondes du client

Construire avec son client la solution adaptée

Associer le client à la recherche d'une solution

Structurer et démontrer les bénéfices de la solution : bâtir son argumentation

Présenter et mettre en adéquation le prix et les motivations profondes du client

Contactez-nous

Conseiller formation

09 88 66 10 00

inscriptions@demoss.fr

Nos sessions

21 - 22 sept. 2023 : Paris / A

Distance / Dijon / Nantes /

Strasbourg / Rennes / Marseille /

Brest / Bastia / Sophia Antipolis

RÉUSSIR DANS SA FONCTION COMMERCIALE

MV01

2 jours (14h) 1 450,00 €^{HT}

Traiter les objections et engager le client

Appliquer une méthode efficace de traitement des objections : la méthode CRAC
Se servir des objections pour mettre en avant la valeur de l'offre
Rebondir sur les objections pour mieux argumenter

Savoir conclure

Conclure aux premiers signaux d'achat
Utiliser une technique de conclusion adaptée à la situation

Savoir fidéliser

Identifier les actions de fidélisation adaptées
Créer de la valeur dans le suivi client
Les 10 étapes de la fidélisation
S'inscrire dans le temps et le calendrier client

Compléter la formation avec les modules e-learning :

- préparer efficacement ses entretiens commerciaux grâce à la PNL
- mener des entretiens commerciaux efficaces grâce à la PNL

Méthodes pédagogiques & Evaluation

Si vous êtes adhérent(e) AKTO, inscrivez-vous directement sur le [portail](#)

Les sessions "À distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Suivi & Evaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :
Une évaluation de compétences en ligne en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.
Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

Ressources pédagogiques

Support de formation, exercices...

Moyens techniques

Nos centres de formation DEMOS, accessibles aux personnes à mobilité réduite, sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de colearning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Traiter les Objections et Conclure ses Ventes (Closing) : Entraînement Intensif
- Prospecter et gagner de nouveaux clients : entraînement intensif

Cette formation fait partie de :

- Profession : Commercial (parcours pro)