

RÉUSSIR DANS SA FONCTION COMMERCIALE

MV01

2 jours (14h) 1 390,00 €^{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 exprimer les « plus » 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 pré-requis

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

Etre « 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 : passer le « barrage secrétaire »

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

18 - 19 nov. 2021 : Paris / A
Distance

27 - 28 janv. 2022 : Paris / A
Distance

31 mars - 1 avr. 2022 : Paris / A
Distance

27 - 28 juin 2022 : Paris / A
Distance

22 - 23 sept. 2022 : Paris / A
Distance

24 - 25 nov. 2022 : Paris / A
Distance

RÉUSSIR DANS SA FONCTION COMMERCIALE

MV01

2 jours (14h) 1 390,00 €^{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

Méthode pédagogique

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

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS 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 co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise 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.

En complément

Après cette formation vous pourrez suivre :

- Prospector et Gagner de Nouveaux Clients : Entraînement Intensif
- Traiter les Objections et Conclure ses Ventes (Closing) : Entraînement Intensif

Cette formation fait partie de :

- Profession : Commercial (parcours pro certifiant*)
- Performer en Développement Commercial (Parcours pro certifiant*)