

Formation Commercialisation et Négociation

«. Perfectionnement des entretiens clients »

Durée de la Formation :

2 jours – 14 heures

Résumé de la Formation :

Comment perfectionner ses techniques de ventes ? Comment gagner confiance et assurance dans sa posture de vendeur ? La gestion d'un entretien commercial demande de maîtriser des postures et techniques permettant de faire preuve de crédibilité, de confiance et d'assurance face à ses clients. Ce stage de formation en perfectionnement commercial vous permettra d'appréhender les techniques de vente et de travailler votre capacité à convaincre.

Pourquoi ?

- ✓ Maîtriser et perfectionner toutes les étapes d'un entretien commercial BtoB
- ✓ Développer son assertivité, piloter son entretien et engager un climat de confiance avec son interlocuteur
- ✓ Perfectionner ses techniques de traitement des objections, travailler son argumentation persuasive
- ✓ Engager son interlocuteur vers une prise de décision, travailler son closing commercial

Pour qui ?

Les commerciaux, les VRP, les Directeurs Commerciaux, les chefs d'entreprise

Pour quel niveau ?

Pas de prérequis demandé.

A l'issue de la formation le stagiaire est capable de :

- ✓ Mener un rdv de vente
- ✓ Closer ce rdv avec une signature

En amont de la formation, il sera proposé au stagiaire de :

- Définir les principaux thèmes de formation
- Répondre au questionnaire préalable pour préciser ses objectifs
- S'auto-positionner sur la thématique

Programme de la Formation :

Jour 1 : L'assertivité, l'arme de persuasion du vendeur ou comment aborder habilement un client

- ✓ Diriger un dialogue avec délicatesse et professionnalisme, engager une relation positive
- ✓ Voir ou revoir le principe de l'écoute professionnelle (écoute active et passive)
- ✓ Travailler et perfectionner sa congruence verbale pour appuyer son assertivité

Maîtriser la communication non verbale ou comment rassurer son interlocuteur

- ✓ S'approprier la gestion des espaces (proxémie) dans un entretien en face à face
- ✓ La synchronisation, une étape vers un climat de confiance optimisé
- ✓ Maîtriser la gestuelle et la posture du commercial

Revoir les techniques de la découverte client, une étape indispensable de l'entretien commercial

- ✓ Retour sur la finalité d'une découverte efficace : pourquoi découvrir son client ou prospect ?
- ✓ Retour sur les techniques fondamentales, les mécaniques de l'écoute, le questionnement et la reformulation
- ✓ Préparer le terrain à son argumentaire, préparer ses questions, préparer son entretien

Jour 2 : Piloter, travailler son argumentaire et ses réponses aux objections, favoriser le closing commercial

L'argumentation efficace dans un entretien de vente :

- Établir sa liste d'arguments en tenant compte de leur genre et de leur impact
- Sélectionner et classer ses arguments méthodiquement
- Concevoir une argumentation claire, concise et évolutive
- Préparer le terrain des objections, anticiper les objections

Savoir traiter et répondre aux objections d'un client ou prospect

- Connaître les sources de l'objection chez un client et / ou prospect : contexte, freins, etc.
- L'argumentation : source principale de l'objection, comprendre le processus psychologique d'une objection et choisir une méthode de réfutation adaptée
- Traiter les objections difficiles par la méthode RIRA

Mener votre entretien vers une conclusion assertive, perfectionner son closing commercial

- ✓ Gérer la conclusion en termes psychologiques, travailler les freins et les signaux d'achat
- ✓ Appréhender la technique concession / contrepartie, réaliser le verrouillage partiel d'un accord
- ✓ Engager son interlocuteur vers une prise de décision

Méthodes et outils pédagogiques :

- Animation participative pour favoriser l'assimilation des informations
- Méthode basée sur l'expérimentation pour favoriser l'ancrage des acquis
- Mises en situation tout au long de la formation
- Support de formation type Power Point
- Exercices (filmés si souhaité) débriefing constructif et bienveillant

Points forts :

- Élaboration d'un plan d'actions personnalisé
- Suivi à un mois du plan d'actions personnalisé par e-mail

Évaluation et appréciation des participants :

Pendant la formation :

- Vérification des acquis à l'aide d'un QCM et check liste de savoir faire
- Questionnaire de satisfaction à compléter en fin de formation
- Attestation d'acquisition de fin de formation

Après la formation

- Questionnaire pour appréciation du transfert des acquis en situation professionnelle (évaluation à froid)

Modalités pratiques :

Formalité intra-entreprise :

Stage en présentiel

Dates de la formation : à déterminer

Lieu de formation : à déterminer

Durée : jours (soit heures)

Horaires de formation : 9h à 12h30 – 13h30 à 17h

Nombre de personnes : 1 à 10 personnes

Prix public : 840 € HT
Une attestation de stage sera délivrée.

Formation inter-entreprises

Nous contacter pour les dates

Lieu de formation : STARTEO 23 chemin du Cabanon 06740 Chateauneuf de grasse

Stage en présentiel - Durée : 2 jours (soit 14 heures)

Horaires de formation : 9h à 12h30 – 13h30 à 17h

Nombre de personnes : de 3 à 10 (La formation est maintenue si 3 participants minimum.)

Coût par personne pour les 14 h

Prix public : 280 € HT

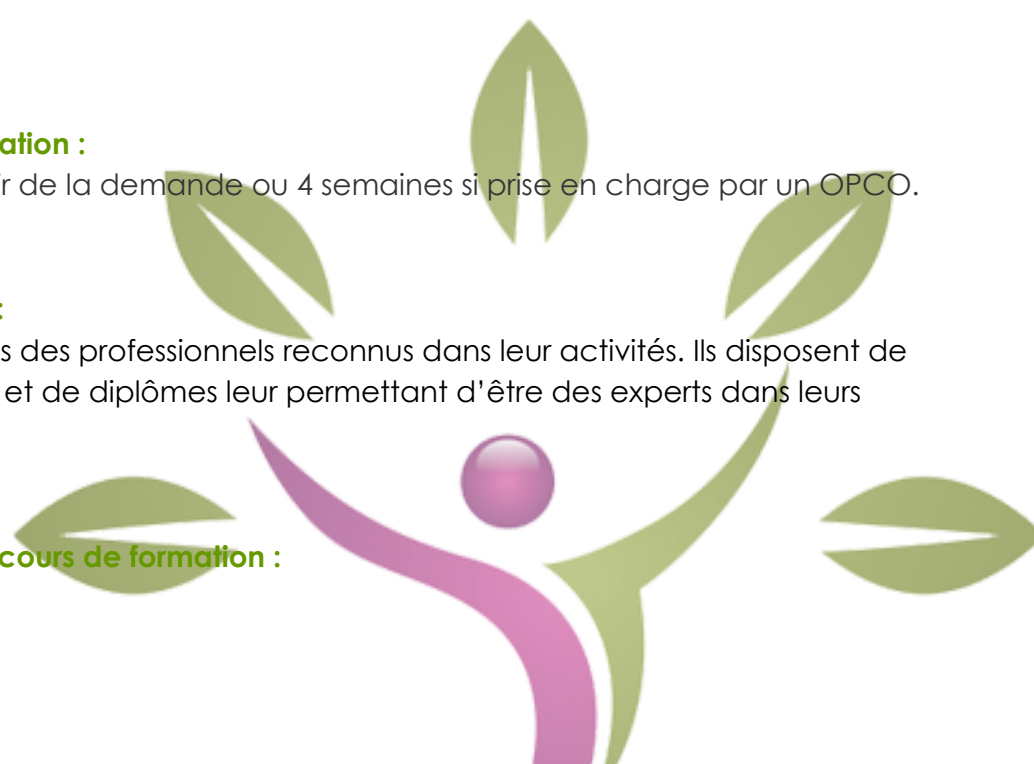
Délai d'accès à la formation :

7 jours ouvrables à partir de la demande ou 4 semaines si prise en charge par un OPCO.

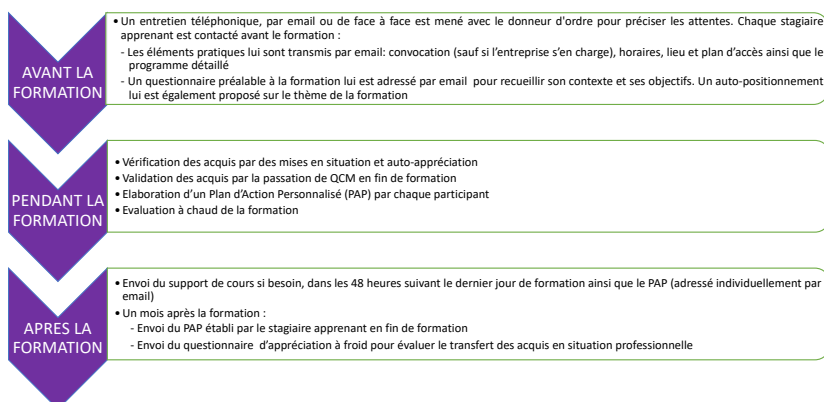
Qualité des formateurs :

Nos formateurs sont tous des professionnels reconnus dans leur activités. Ils disposent de parcours professionnels et de diplômes leur permettant d'être des experts dans leurs domaines.

Personnalisation du parcours de formation :



PROCÉDURE DE PERSONNALISATION DU PARCOURS DE FORMATION



Les documents règlementaires sont disponibles en ligne sur le site www.pro-formation-06.fr
Les conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap sont adaptées individuellement pour les formations interentreprises (location de salles accessibles aux PMR). Merci de nous contacter par mail : pro.formation06@gmail.com

Contact : Delphine Roig
Référente Pédagogique
Tel : +33 (0)6 28 56 11 54
E-mail : pro.formation06@gmail.com

Et après ?

Le ou les stagiaires rempliront un questionnaire de satisfaction quant au formateur, à la clarté de la formation et à son utilité. Dans un délai de 3 mois, Pro Formation vous contactera pour connaître votre plan de mise en place des points abordés et sera à votre écoute pour toute question ou commentaire.

