

FORMATION

DEVELOPPER SON APPROCHE COMMERCIALE

Pour réussir durablement dans les métiers de la vente, aptitudes commerciales et relationnelles en clientèle ne suffisent plus. Cette formation apporte aux professionnels de la vente un regard croisé entre compétences relationnelles basées sur l'importance de l'expérience client et approche digitale avec les opportunités du social selling.

Pour qui

- Toute personne occupant une fonction commerciale dans l'entreprise

Prérequis / Positionnement pédagogique

- Avoir un poste commercial et avoir besoin d'acquérir de nouveaux savoir-faire pour effectuer des nouvelles missions ou activités opérationnelles = être dans l'organigramme de l'entreprise sur ce type de fonction
- Durée 6 jours soit 42H sur 3 mois

Les objectifs à atteindre

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

De la vente à la négociation, s'approprier les clefs de succès : organisation efficace, maîtrise des techniques de vente en face à face, capacité à négocier pour défendre la rentabilité de son entreprise, intégrer la vente digitale.

MODULE 1 : organiser son activité commerciale et prendre des rendez-vous utiles (2 jours)

- Construire son plan d'action commercial
- Prendre des rendez-vous par téléphone
- Gérer son temps et ses priorités commerciales

Cas pratique : construire sa matrice de priorisation, bâtir son scénario d'appel, créer un profil digital attractif.

MODULE 2 : mener un entretien de vente en face-face (2 jours)

- Structurer sa démarche commerciale
- Préparer ses entretiens avant le rendez-vous
- Réussir sa prise de contact avec le prospect ou client
- Identifier les besoins de son interlocuteur
- Argumenter pour convaincre
- Traiter les objections
- Conclure la vente

Mise en situation : du contact à la conclusion

MODULE 3 : l'approche digitale dans le commerce (2 jours)

- La prospection commerciale dans l'univers digital
- Les réflexes de la vente moderne BtoB
- Intéresser les prospects par sa stratégie de contenu
- Détecter des opportunités commerciales et des leads

Méthodes et moyens pédagogiques

- Formation qui conjugue alternance entre apport théorique et exercices pratiques
- Approche didactique
- Études de cas
- Remise de documents et supports
- Livret participant

Les dispositifs d'évaluation de la formation => 3 étapes

- 1) Avant la formation : Évaluation des connaissances
 - Quizz pour évaluer les bases du bénéficiaire
- 2) Pendant la formation : Validation des acquis
 - études de cas pratiques, tests et mises en situation
- 3) Après la formation : Évaluation de la montée en compétences
 - Quizz
 - mise en action avec élaboration d'un plan d'action individuel



- suivi du transfert opérationnel des acquis à J + 3 mois auprès du bénéficiaire de l'action de formation



Tarifs et financement

- Pour connaître les tarifs de cette formation, nous vous remercions de nous contacter directement.
- Cette formation peut être éligible à une aide au financement par votre OPCO sous réserve d'acceptation

Conditions d'adaptation particulière du programme

Pour toute situation nécessitant une adaptation du programme de la formation, vous pouvez nous préciser les besoins pour permettre d'ajuster les conditions de délivrance de la formation.