

Formation commerciale

Avril 2022

Prérequis

Aucun prérequis

Public

Formation destinée aux créateurs / repreneurs d'entreprise, commerciaux, entrepreneurs, indépendants

Lieu

1 Avenue Nocart
83400 HYERES

Durée

14 heures - 2 jours

Tarif

Formation individuelle : 1550€

Formation intra : sur devis

Formation inter : 900€ / pers

Participants

Jusqu'à 8 participants

Accessibilité

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité

Du rendez-vous commercial jusqu'à la fidélisation de vos clients, en passant par les techniques commerciales les plus efficaces pour capter l'attention, connaître vos clients, les convaincre, traiter les objections, conclure et réaliser des ventes additionnelles. Nous vous accompagnons pour professionnaliser, structurer et optimiser votre méthode de vente.

Objectifs pédagogiques

- Développer une écoute active avec ses clients et prospects.
- Développer une communication verbale active et non-verbale efficace.
- Présenter son entreprise, son expertise et sa valeur ajoutée avec impact.
- Identifier le profil et les besoins de vos prospects et clients.
- Construire un argumentaire de vente.
- Utiliser les techniques de vente pour faire une offre à ses prospects et clients.
- Préparer et structurer un entretien commercial.
- Traiter les objections pour convaincre et créer la valeur ajoutée.

Modalités et délais d'accès

Inscription via le formulaire dédié. Après l'inscription, entretien téléphonique ou sur site, ayant pour objectif l'analyse des besoins spécifiques.

Modalités d'évaluation

- Évaluation diagnostique en début de formation.
- Évaluations formatives tout au long de parcours (QCM)
- Mise en situation professionnelle
- Évaluations des acquis : Évaluation des acquis au cours des différents ateliers de mises en situation et du débriefing réalisé après chaque atelier pratique.

Formation commerciale

Avril 2022

Les + de cette formation

Vous n'êtes pas totalement à l'aise en situation de vente ? Vous ressentez le besoin de vous exercer et de pratiquer la vente, dans un contexte bienveillant ?

Exercez-vous avec des mises en situation / jeux de rôles. Puis obtenez un feedback sur vos pratiques, et des conseils de PRO pour développer votre efficacité commerciale au travers des techniques de vente et réflexes gagnants.

Moyens d'encadrement

Personalis s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du/des stagiaire(s). Les formations sont effectuées par un professionnel des techniques de vente et négociation.

Méthodes mobilisées

- Formation synchrone : présentiel
- Nos méthodes pédagogiques sont actives et participatives et privilégient la mise en situation dès l'appropriation des briques pédagogiques par les participants. Nos formations sont proches de votre réalité opérationnelle car nous nous adaptons au contexte de chaque client.
- Des ateliers animés par le formateur, sont construits en collaboration avec les participants avec un degré d'expertise croissant afin de répondre au mieux au contexte rencontré en clientèle.
- Élaboration et simulations d'entretiens de négociation, exercices pratiques, échanges d'expérience.
- Apports pédagogiques, jeux de rôles, utilisation des outils pédagogiques divers et débriefing collectif sur l'acquisition et développement des compétences.

Déroulé de la formation

1 - Introduction au rendez-vous commercial

- Bris de glace
- Les fondamentaux du savoir-être commercial
- Comment créer du lien avec son prospect

Exercice d'observation

2 - Savoir se présenter et présenter son entreprise

- Définir le pourquoi
- Exposer le déroulé
- Connaître les points de validation
- Exercice mise en situation
- Savoir pitcher
- Apprendre à mettre en valeur son entreprise

Exercice de mise en situation

3 - Faire une découverte client

- Savoir poser les bonnes questions
- Analyser son interlocuteur
- Apprendre à prendre des notes

Exercice " poser les bonnes questions"

Exercice mise en situation " Garder le lead"

4 - Argumentaire de vente

- Construire son argumentaire
- Ecoute active

Exercice de mise en situation

5 - Closer en beauté

- Annoncer un prix sans trembler
- Savoir exposer les conditions
- Trouver le bon levier
- Savoir être commercial

Exercice de mise en situation

6 - Faire face aux objections

Exercice de mise en situation