

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

Mieux connaître son rôle et ses missions

<p>Objectifs – Prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer ses compétences commerciales et son aisance relationnelle • Acquérir des repères sur la posture à adopter • Être capable de convaincre son prospect/client • Améliorer son taux de transformation • <u>Aucun prérequis nécessaire sauf si formation en distanciel</u> prévoir un ordinateur et une connexion internet 	<p>Compétences délivrées</p> <ul style="list-style-type: none"> • Connaître les typologies de clients • Analyser les éléments de la motivation et des signaux d'achats • Savoir susciter l'intérêt du prospect • Savoir défendre son offre et son prix • Accompagner son client au changement et lui donner des leviers de motivation • Savoir déceler les vraies objections et les traiter • Savoir quand clôturer une vente et prendre congés • Oser obtenir des références actives et comment les demander 	<p>Méthodes mobilisées</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exposés • Questionnaire d'autoévaluation • Exercices interactifs • Mise en situation • Cas pratiques
<p>Durée de la formation</p> <p>28 heures soit 4 journées de 7 heures de formation</p>	<p>Public concerné - Effectifs</p> <p>Commercial en poste ou en prise de poste 1 à 6 participants</p>	<p>Délai d'Accès</p> <p>Prochaine session mensuelle</p>
<p>Horaires</p> <p>Matin : 9h00 - 12h00 Après-midi : 13h30 - 17h30</p>	<p>Accessibilité</p> <p>Formation accessible aux PMR</p>	<p>Lieu de Formation</p> <p>3 Rue Georges Charpak, 26300 Alixan</p>
<p>Tarifs</p> <p>3 220 € HT (soit 3 864 € TTC)</p>	<p>Modalités d'évaluation</p> <p>Évaluation continue avec mises en situation Évaluation en fin de formation (Quizz / QCM)</p>	<p>Inscription</p> <p>Nous contacter au 04.81.16.10.22 ou contact@learn-and-progress.fr</p>

Document crée le 29/11/2021

LEARN AND PROGRESS

Siège : 85, Impasse Tépier - 26300 BOURG DE PEAGE

Bureau : 3 Rue Georges Charpak - 26300 ALIXAN

Standard : 04.81.16.10.22 - e-mail : contact@learn-and-progress.fr

SIRET : 903 407 666 00010 - TVA Intracommunautaire : FR39903407666 - APE : 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 84260320126 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes

1^{er} Jour

Le rôle du commercial, ses aptitudes et ses missions

- Comprendre son impact entreprise
- Identifier son style de vente
- Comprendre son rôle dans l'équipe

2^{ème} Jour

Prospection physique, téléphonique et réseaux sociaux

- Définir ses objectifs pour faire remonter du contact utile
- Préparer son phoning et sa prospection terrain
- Traiter les « barrages secrétaires » et objections
- Obtenir le rendez-vous avec le bon interlocuteur
- Savoir prendre congés
- Mises en situation

3^{ème} Jour

La découverte client et son importance

- Préparer et structurer l'entretien pour conserver le leadership
- Savoir maîtriser l'écoute active et la qualification des besoins
- Identifier son interlocuteur en fonction du SONCAS
- Assimiler la « douleur » et « souffrance » client
- Identifier le rôle et impact de ses interlocuteurs
- Mises en situation

4^{ème} Jour

Présenter son offre, la défendre et traiter les objections

- Présenter son offre en fonction du CAP et de la « douleur » client
- Argumentation positive et adaptée au besoin client
- Maîtriser le non-verbal et les attitudes clés
- Comprendre, isoler et traiter les objections
- Négociations, closing et prise de congé active
- Mises en situation