

S'approprier les clefs de la performance commerciale

À l'issue de l'atelier formation, chaque participant pourra :

- Mettre en place une stratégie de vente adaptée au client et à son environnement
- Pratiquer les bases de la communication verbale et non verbale
- Appréhender les différentes phases d'un entretien de vente
- Identifier les différentes méthodes de vente « pull » et « push »
- Découvrir ses zones de progrès dans la maîtrise des techniques de vente
- Présenter et argumenter son offre
- Répondre aux objections avec assertivité
- Conclure et mettre en place un plan d'action de suivi

Pour qui ?

Responsables commerciaux, ingénieurs d'affaires ayant en charge la vente et la négociation de services ou solutions complexes

Prérequis

Avoir une expérience commerciale ou avoir suivi une formation sur les entretiens de vente

Profil consultant animateur(s)

Expert en formation commerciale

Durée de l'atelier formation

2 jours soit 14 heures - Formation présentielle en salle

Programme de formation

- Le portefeuille clients et ses enjeux
- La communication assertive dans un contexte de vente
- Les différentes étapes d'un entretien de vente
- Le style de vente adapté à l'expertise et l'environnement
- La valorisation de l'offre avec le CAB
- Le traitement des objections : reformulation- rebond – forme et fond
- La conclusion et le suivi

Évaluation des acquis

Quizz - Évaluation de la satisfaction des participants - Délivrance d'une attestation de formation

Ludo- pédagogie originale « Jouer & suggérer pour agir différemment »

Jeux à but pédagogiques - Exercices - Études de cas - Mises en situation – Echanges et débriefing en groupe

Support de formation projeté sur vidéo projecteur

Outils

Méthodes Pull/ Push – Analyse style de vente préféré – CAB - Traitement des objections – Profils clients – Étapes clefs de l'entretien