

INFORMATIONS SUR LA FORMATION – MAJ LE 17/07/2020

DUREE 2 JOURS (14 heures)
GROUPE 8 PERS MAXI
FORMATION INTRA ENTREPRISE
LIEU EN EXTERNE OU SITE CLIENT

Satisfaction globale des stagiaires
9,5/10



Objectifs

- Maîtriser la technique de vente argumentée
- Savoir construire une relation durable avec mon client
- Maîtriser la technique de l'argumentation et le traitement de l'objection
- Savoir conclure



Pédagogie

- Evaluation du niveau en amont de la formation
- Alternance d'apports théoriques concrets pour donner du sens et phases de mise en situation
- Ateliers d'entraînement
- Plans d'action individuels
- Supports variés (powerpoint, paper board)
- Méthode interactive / participative (jeux, tirés du groupe)



Public

- Manager commercial
- Commerciaux, Chefs de secteur,
- Ingénieurs commerciaux

PROGRAMME

Avant le présentiel

- Positionnement des stagiaires

1. PREPARER LA VISITE

- Se donner le maximum d'atouts pour réussir et être en confiance
- Limiter les objections
- Obtenir plus auprès du client

2. OBSERVER / VERIFIER

- S'assurer du respect des engagements précédents
- Valider ou ajuster ses objectifs
- Trouver des points d'appui pour personnaliser sa vente

3. MENER L'ENTRETIEN DE VENTE

- Prendre un contact, développer le maillage client : savoir utiliser son relationnel et sa connaissance client pour favoriser l'extension de son réseau d'influence

3. MENER L'ENTRETIEN DE VENTE (suite)

- Découvrir pour comprendre : connaître les besoins et les motivations de mon client pour proposer MA solution adaptée et personnalisée
- Savoir argumenter : CONVAINCRE le client que MA solution adaptée et personnalisée est la réponse à ses besoins
- Traiter les objections pour poursuivre l'entretien
- Conclure ma vente : transformer les accords en engagements concrets du client. Assurer l'atteinte de mes objectifs

4. CONCLURE MA VISITE

- Enregistrer mon compte rendu
- Informer communiquer avec ma hiérarchie, services supports
- Auto -analyse pour progresser

Modalités d'évaluation

- Mise en situation
- Quizz
- Plan de progrès

MODALITES D'ACCES – PRESENTIEL ET DISTANCIEL

Délai

Programme sur mesure. Dates et délais fixés avec vous en fonction de vos disponibilités, de vos enjeux, sous un délai minimum de 2 semaines

Personnes en situation de handicap

Formation intra entreprise. Pour toute demande nous contacter au 06 85 21 97 22

Tarif

A déterminer après étude de votre cahier des charges.

Contactez-nous : **06 85 21 97 22**

t.fortanet@smart_developpement.fr