

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



Formation Vente et négociation

Cette formation se déroule en one to one avec votre formateur dédié, à distance, sur notre plateforme de webconférence, elle est opérationnelle basée sur la pratique avec un coaching adapté à votre profil et à votre planning.

Tarif de la formation

2490.00 € Net de TVA

Durée de la formation

14.00 heures

Profils des stagiaires

- Formation ouverte à tout public

Délais et modalités d'accès ou d'inscription à la formation

- Formation à distance
- Formation individuelle
- Délais d'accès : 2 semaines

Prérequis

- Savoir rédiger sur clavier pour l'envoi d'e-mails ou traitement de texte.

Objectifs pédagogiques

- Organiser son activité commerciale
- Utiliser, améliorer et partager efficacement les données clients disponibles
- Etablir un entretien de vente
- Créer et fructifier une relation commerciale avec un client professionnel
- Maîtriser sa posture et son expression à l'oral et à l'écrit
- Anticiper et traiter les réclamations
- Gérer les conflits et les appels conflictuels

Contenu de la formation

- Organiser sa prospection commerciale
 - L'identification des différentes typologies de prospects,
 - Choix de la cible et prise en compte des priorités commerciales
 - Construire son argumentaire de vente
 - Gestion du temps
- Préparer ses campagnes de prospection et de suivi client
 - Utiliser un GRC/ERP
 - La gestion des données et de la relation client
 - Protection de données, RGPD, Opt-in, Opt-out.
- Structure d'un entretien de vente
 - Présentation et identification
 - La phase de découverte : techniques, potentiels et écoute active
 - La reformulation des besoins : synthèse et motivations du prospect

Formation Access

338 chemin des Lavandins
13170 Les Pennes-Mirabeau
Email: contact@formationaccess.fr
Tel: 0428709600



- Proposition de l'offre : adaptation de la proposition en fonction du prospect
- Le traitement des objections : les différents types d'objections
- Verrouillage et conclusion de l'entretien de vente
- La posture pendant un entretien de vente
 - Voix
 - Respiration
 - Modulation de la voix
 - Ton adapté
 - Silences
- La relation commerciale en B to B
 - Veille concurrentielle et veille produit
 - Avantages concurrentiels
 - Inscrire une relation commerciale dans le temps
- Après-vente et fidélisation des clients
 - Les différents canaux utilisés dans la fidélisation client
 - Programmation de la reconquête
 - Valorisation des solutions et des produits (up sell/ cross sell)
 - Traitement d'une réclamation dans le cadre d'une fidélisation

Organisation de la formation

Rythme de la formation

- La formation se déroule à distance, en individuel avec votre formateur.
- Il est possible de séquencer la formation en plusieurs sessions afin de nous adapter à votre planning.

Equipe pédagogique

La formation est menée directement par un formateurs professionnel spécialisé dans la discipline depuis plusieurs années. Elle se déroule en one to one et sur-mesure.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil du stagiaires dans une salle de webconférence
- Documents supports de formation projetés en partage d'écran
- Démonstration pratique
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Mises en situations et simulations
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilités

La formation se déroulant à distance, une adaptation est possible pour les personnes en situation de handicap, nous contacter