

En période où le trafic est en chute, un changement de posture s'impose

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Optimisez au maximum chaque contact client
Faites de votre client un apporteur d'affaires immédiat
Dynamisez votre fichier client pour plus de contacts et de CA
Maitrisez les bases de la démarche B to B
Décidez de votre temps pour augmenter votre potentiel client

PROGRAMME

Maitriser les bases de la démarche B to B

Optimisez au maximum chaque contact client

- Temps et nouvelles données du marché
- Objectif : un contact un devis
- Objectif : un devis une vente
- Objectif : une vente 1 devis
- Vendre au premier entretien
- La force de la conclusion de l'entretien

Faites de votre client un apporteur d'affaires immédiat

- Objectif : une vente 2 contacts
- Objectif : un contact des avis réseaux sociaux
- Savoir faire de votre client : un apporteur d'affaires efficace

Dynamisez et optimisez votre fichier client pour plus de contacts et de CA

- Client d'un jour, client toujours
- Apprendre à exploiter son fichier client
- Pensez à ce vendeur qui depuis 5 ans fait 50 ventes par an, et les contacte 4 fois par an : cela fait 1250 opportunités de business...
- Votre fichier client quelles opportunités?
 - Quel potentiel?
 - Quelles actions? Combien? Quand?
 - Quels outils?
 - Comment les mettre en place
 - Quels sont les bons mots
 - Plan d'action et suivi

- La création fichier prospect pro
 - Cibles
 - Conso/ activité pro
 - Fournisseurs tribu
 - Les institutionnels
 - Quelle stratégie?
 - Apporteur d'affaires
 - Conso/activité pro
 - Spécificités du pro
- Préparation et outils
 - Objectif
 - Politique commerciale
 - Outils usine
- La démarche de vente
 - Réussir premier contact
 - Au téléphone
 - En face à face
 - La découverte
 - La valorisation de l'offre
 - Les objections pros
 - Conclusion, suivi, réf actives

Le temps et potentiel client

- Règles du temps
 - L'importance des priorités
 - Prévoir son temps
 - Urgences Aléas Quotidien
 - Nouvelles missions et agenda
 - Définir temps de préparation
 - Décider de ses priorités
 - Timer ses tâches
 - Savoir s'isoler

Accompagnement en distanciel

- Une fois 90 mn J+ 3 semaines
- Une fois 90 mn J+ 6 semaines
- Objectif: acquis et actions personnalisées

DURÉE

14H + 2X90 mn

PUBLIC CONCERNÉ

Vendeurs cuisines et aménagement intérieur

PRÉ-REQUIS

Avoir suivi droit au but

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

2 jours en présentiels
2X90 mn en distanciel
inscription selon bulletin d'inscription

METHODES MOBILISEES

Dessin
Interaction
Tour de table
Travail en sous groupes
Ateliers d'application

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Evaluation début et fin
Fiche d'engagement
Suivi personnalisé

INTERVENANT EXPERT

Expert CP consulting sous la supervision Claude Pras expert CNEFOP