

Développer la fibre commerciale

Durée : 2 jours (14h)
Prix : Devis sur demande
Intra-entreprise, En présentiel

L'objectif final de cette formation est d'améliorer la force de vente de ses commerciaux.

Objectifs de la formation

- Adopter les bons comportements en situation de vente
- Mener un entretien de vente
- Identifier les objections et répondre positivement

Public visé et Prérequis

- Tout professionnel qui souhaite améliorer les techniques de vente
- Aucun prérequis

Organisation de la formation

- **Avant la formation** : Questionnaire préalable des attentes et des besoins des apprenants
- **Méthode pédagogique** : Majoritairement actives : 70% de pratique et 30% d'apports théoriques
- **Moyens pédagogiques** : Outils pédagogiques utilisés : mise en situation, jeux de rôle, quizz
- **Moyen d'encadrement** : L'encadrement sera assuré par la formatrice référente, gestion des émotions, santé et bien-être au travail, communication bienveillante

Programme

Prendre contact :

- Définir le processus de l'entretien de vente :
 1. Les 6 clés de la réussite
 2. L'enchaînement des étapes
- Préparer son entretien client :
 1. La collecte des informations
 2. La préparation technique et mentale
- Créer un climat favorable :
 1. Adopter les bonnes attitudes
 2. Inspirer la confiance

Découvrir les besoins et les motivations du client :

- Questionner efficacement :
 1. Générer la confiance pour gagner en confiance
 2. Développer l'écoute active
 3. Transformer les besoins implicites en besoins explicites
- Identifier les motivations :
 1. Les leviers de la motivation grâce à la méthode SONCAS
- Diriger l'entretien de découverte :
 1. Acteur de l'entretien

Développer son influence par des comportements appropriés :

- Annoncer son prix tranquillement
- Défendre sa marge avec conviction
- Dire « non » sans perdre un client
- Dire « oui » sans perdre de l'argent

Anticiper et positiver les objections :

- Identifier la nature des objections
- Traiter l'objection
- Conclure l'entretien de vente

Moyens de suivi et de sanction de la formation

- **Méthodes d'évaluations** : Évaluations formatives tout au long du parcours (debriefing personnalisé, quizz) pour valider les acquis des apprenants. Enquête de satisfaction individuelle à chaud. Bilan oral et plan d'action personnalisé le dernier jour de la formation. Bilan final de la formation remise à l'entreprise
- **Suivi de l'exécution** : Signature des feuilles d'émargement par demi-journée par les stagiaires et le formateur
- **Sanction** : Certificat de réalisation et attestation de fin de formation individuelle remis en fin de formation

Tarif et possibilité de financement

Pour toute élaboration de devis adapté à vos conditions, veuillez nous contacter directement. Une prise en charge financière partielle ou totale peut être obtenue auprès de votre OPCO, FAF (AGEFICE, FIF-PL...).

Accessibilité aux personnes handicapées

Pour les personnes en situation de handicap, Lucile O'Rourke et Malvina Clément sont les référentes handicap. Un entretien téléphonique ou par visioconférence peut être mis en place sur demande avant l'entrée en formation, afin de définir précisément les besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant.e, Les moyens pédagogiques et techniques peuvent être adaptés et modulés en fonction des besoins et contraintes spécifiques de l'apprenant.e dans le respect des objectifs de formation visés.

Inscription, Délais d'accès et Contact

Contactez Yasmine RAKIC à yrakic@gmail.com ou au 06 37 12 88 89 en indiquant vos coordonnées, l'intitulé de la formation souhaitée, le nombre d'apprenants à former et la date souhaitée d'entrée en formation, a minima 21 jours ouvrés (ou 3 semaines) avant la date souhaitée d'entrée en formation.

REF : PRO002-V1- MAJ 05/01/2025