

## PRESENTATION DE LA FORMATION

### « Formation commerciale - Prospection et techniques de vente »

#### Prérequis :

- Remplir l'évaluation pré formative
- Être actuellement en poste en lien avec la vente
- Comprendre et s'exprimer couramment en langue française

#### Objectifs :

Maîtriser les techniques de prospection.

Optimiser l'impact de ses rdv clients.

Analyser et comprendre les besoins de ses clients pour répondre efficacement à leurs attentes.

Formuler des objectifs SMART.

Viser la performance.

Public visé : commercial, directeur commercial

Durée de la formation : sur 1 journée de 7h

#### Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement :

Un questionnaire de préparation sera envoyé aux participants pour recueillir leurs attentes spécifiques.

La formation collective se tiendra en présentielle, sera animée à l'aide de moyens techniques tel que le tableau blanc, un vidéo projecteur, vidéo ou jeux (QCM...), afin d'être en perpétuel échange avec les apprenants. Apports théoriques et méthodologiques

- Études de cas concrets
- Exercices pratiques
- Échanges entre participants

Une présentation informatique sera remise à l'issue de la formation.

La formation sera assurée par Marc PETIT, et mise en place pour 4 à 6 personnes maximum.

#### Le contenu de la formation :

##### La prospection

- Stratégie de croissance, de consolidation, de renouvellement de clientèle.
- Notion de chiffre d'affaires, de part de marché, de stratégie d'une entreprise
- Productivité d'une visite : CA/visite ; nombre de visite/an, KPI
- Qualifier un prospect: kezaço?
- Qui est le décideur?

- Ciblage précis : critères géographiques, secteur d'activité, taille, fonctions
- Construire une grille d'évaluation Compétences – Comportement

### Les entretiens de vente

- La vente selon la méthode SIMAC
- Techniques de vente : 3QOCCP – l'écoute - la reformulation
- Triptyque d'une argumentation gagnante : Caractéristiques/Points forts/ Avantages
- La réponse aux objections
- Auto-évaluation vs KPI et mind set d'amélioration continue
- Exercices et application

### Modalités d'évaluations :

- un questionnaire de sortie de formation est réalisé par le stagiaire.
- un questionnaire de satisfaction est complété en fin de formation par le stagiaire.
- **Evaluation continue** : Mises en situation tout au long de la journée
- un questionnaire sur les acquis du bénéficiaire est complété par le formateur après la formation.

**Accueil personne en situation de handicap** : Le Réseau Mesure s'engage à adapter les formations lorsque cela est possible, à des stagiaires handicapés. Une réponse personnalisée sera formulée en tenant compte de la nature du handicap et de la compatibilité logistique. Afin de permettre à l'équipe pédagogique d'analyser les solutions d'adaptation de la formation nous vous demandons de contacter si nécessaire, le référent handicap Claire ONFRAY, dès que possible, par mail : [confray@reseau-mesure.com](mailto:confray@reseau-mesure.com) ou par téléphone au 06.95.96.97.45.

**Délais d'accès** : Prévoir entre 1 et 3 mois entre la demande de formation du bénéficiaire et la date de formation.

**Tarif Adhérent RM** : 680 €HT /personne/formation

**Tarif Non-Adhérent** : 980 €HT/personne/formation

Le Réseau Mesure est référencé Centre de formation certifié QUALIOPi, permettant une prise en charge de nos formations par les OPCO.