

PRESENTATION DE LA FORMATION

« Formation commerciale -

Améliorer votre prospection et réussir vos entretiens de vente »

Prérequis :

- ▶ Remplir l'évaluation pré formative
- ▶ Etre 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 :

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

Une présentation informatique sera mise à disposition des apprenants sur une plateforme digitale à l'issue de la formation.

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

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: kezako?
- ▶ 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.
- 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 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 : 480 €HT /personne (4 stagiaires minimum /session)

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

Tarif Non-Adhérent : 624 €HT/personne /formation