

PROGRAMME DE FORMATION

« Formation commerciale -

Améliorer votre prospection et techniques de vente »

Objectifs de la formation :

- ▶ 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

Durée de la formation : La formation est organisée sur 1 journée de 7h.

Le contenu de la formation :

Programme 1 jour	
8h45	Présentation du formateur et des stagiaires
9h - 12h15	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
12h15-13h15	Pause déjeuner
13h15 – 17h00	Réussir ses 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 • Questionnaire de satisfaction