

DYNAMISER SES VENTES ET SON ORGANISATION COMMERCIALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ Gagner en performance commerciale
- ✓ S'approprier les techniques de vente et de communication clés
- ✓ Apprendre à valoriser et à défendre son prix
- ✓ Organiser son activité commerciale et construire son plan de prospection

- **S'approprier les techniques de vente clés**

- Préparer son rendez - vous
- Réussir son contact client
- Pratiquer l'écoute active
- Analyser les besoins et Argumenter
- Répondre aux objections
- Conclure sa vente
- Suivre l'après vente

- **Défendre son prix**

- Identifier son savoir faire
- Positionner son offre sur le marché
- Valoriser sa différenciation

- **Prospecter efficacement**

- Analyser son fichier client : caractéristiques, motivations, potentialité
- Définir ses priorités et ses modalités de prospection
- Créer son argumentaire d'appel et passer les barrages
- Organiser son activité commerciale

Public :

Toute personne en charge du développement commercial terrain : dirigeant TPE/PME, créateur d'entreprise, commercial ou commercial en devenir

Durée Totale :

14 heures / 2 jours

(1 à 2 semaines entre les 2 jours de formation)

Méthode pédagogique:

Exposés interactifs, partage d'expériences, entraînement sur cas réels, jeux pédagogiques, vidéo et dictaphone

Suivi post-formation :

Contact téléphonique à J+15 et J+30 pour faire un bilan des succès et difficultés rencontrés

Dates :

Nous consulter

Tarifs :

Nous consulter

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ✓ **Vous faire gagner en performance commerciale en créant votre parcours de formation personnalisé**
 - * **S'approprier les techniques de vente clés**
 - * **Organiser son activité commerciale**
 - * **Construire son plan de prospection**

- **Module 1 : Découverte, Diagnostic et Plan de formation**

- Accompagner en rendez-vous client
- Identifier ses points forts et ses axes de progrès
- Construire son plan de formation personnalisé

- **Module 2 : Organiser son activité commerciale et réussir la préparation de son rendez-vous**

- Définir les priorités de son plan d'action
- Organiser son activité commerciale
- Préparer son rendez-vous : objectifs, comportements, boîte à outils

- **Module 3 : Conduire son entretien et convaincre**

- Analyser les besoins et créer son argumentaire Répondre aux freins et objections Présenter son entreprise
- Pratiquer l'écoute active
- Analyser les besoins
- Créer son argumentaire

- **Module 4 : Conclure sa vente**

- Répondre aux freins et objections
- Défendre son prix et ses marges
- Conclure sa vente
- Prendre congé, Suivre et Fidéliser

- **Module 5 : Organiser sa prospection commerciale**

- Analyser son fichier client: caractéristiques, motivations, potentialité
- Définir ses priorités et ses modalités de prospection
- Créer son argumentaire d'appel et passer les barrages

Public :

Toute personne en charge du développement commercial terrain : dirigeant TPE/PME, créateur d'entreprise, commercial ou commercial en devenir

Durée Totale :

à la carte
modules de demi-journée
minimum 2 demi-journées

Méthode pédagogique:

Exposés interactifs, partage d'expériences, entraînement sur cas réels, jeux pédagogiques, vidéo et dictaphone

Suivi post-formation :

Contact téléphonique à J+15 et J+30 pour faire un bilan des succès et difficultés rencontrés

Dates :

Nous consulter

Tarifs :

Nous consulter