

Public concerné

Tout salarié amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de son expertise ou de ses missions

Prérequis

Exercice de sa fonction en relation clients, vente ou avant-vente

Objectifs pédagogiques

- Découvrir son prospect
- Appréhender les techniques fondamentales de la démarche de vente
- Acquérir de l'aisance dans les différentes étapes de la vente de la prise de contact jusqu'à la signature
- Adapter ses techniques commerciales et son argumentation en fonction de son interlocuteur
- Accroître sa qualité et capacité d'écoute
- « Vendre » son entreprise et son expertise

Modalités pratiques et conditions financières

Durée : Inter-entreprises : 3 journées

Nombre de participants : 3 pers. minimum

Programme

C1 : Le Contact - Etape 1 du cycle de vente

- Préambule : préparer son rendez-vous
- Les questions pertinentes à se poser
- L'entrée en matière : mettre en confiance
- Annoncez l'objet de sa visite
- Proposez un plan de travail
- La posture en rendez-vous

Exercice : Réalisation d'une trame de préparation de rendez-vous

C2 : Connaître son client – La découverte

- Objectifs de la découverte
- Méthode du SONCAS
- Techniques à employer (questionnement/reformulation)

Exercice : Mise en situation, simulation de rendez-vous commercial par groupe de 3 à 4 personnes

C3 : Convaincre

- Elaborez votre argumentaire : le CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices)
- Convaincre à l'écrit
- Soutenir son offre à l'oral et convaincre (posture, écoute active, attitudes verbales, non verbales)

Calendrier d'intervention : à définir

Lieu : Ecole de Commerce CCI DORDOGNE (Boulazac)

Tarif : 430 € net/jour/participant (TVA non soumis)

Moyens pédagogiques et techniques

- Echanges et apports d'informations du formateur
- Partage des retours d'expériences des participants : débats, brainstorming, discussions et témoignages
- Exercices
Certaines mises en situation peuvent être filmées et débriefées lors de la formation

Modalités évaluation de la formation

- Evaluation connaissances en début de formation
- Evaluation de l'intégration des méthodes pendant la formation
- Evaluation finale pour mesurer les acquis de la formation

Exercice : Elaboration de son argumentaire de vente produits (CAB)

C4 : Contourner les objections

- Comprendre la raison d'être des objections
- Méthode de traitement d'une objection : le CRAC
- Techniques de réponses aux objections
Se préparer aux objections récurrentes

Exercice : Mise en situation, simulation de rendez-vous commercial par groupe de 3 à 4 personnes

C5 : Conclure et signer un contrat

- Défendre habilement son prix
- Résister aux demandes de négociation
- Savoir détecter les signaux d'achat
- Adapter ses techniques de closing face à des clients expérimentés
- Conclure avec une vente additionnelle

Exercice : Mise en situation, simulation de rendez-vous commercial par groupe de 3 à 4 personnes

Conclusion