

Maitriser les fondamentaux de la vente

Gagner en efficacité commerciale

Quel que soit votre métier, la composante commerciale s'invite dans vos réflexions. Comment réussir un entretien de présentation ? Comment donner envie de travailler avec votre entreprise ? Comment cibler au bon endroit ? Comment prospecter sans souffrir ?

Cette formation, qui traite l'intégralité des compétences commerciales, vous permettra d'acquérir des savoir-faire robustes.

Programme adaptable sur mesure à la demande.

Durée : 70 heures (10 jours)

- 56 h (8 jours) en salle réelle ou virtuelle
- 14h de travail sur plateforme e-learning

Profils des stagiaires

- Chefs d'entreprise
- Salariés polyvalents, avec une fonction commerciale dans leur poste
- Commerciaux débutants

Prérequis

- Etre responsable de fonctions commerciales
- Disposer d'un ordinateur
- Disposer d'une connexion internet qualitative

Participants

Formation INTRA - Entre 2 et 10 personnes

Objectifs pédagogiques

- Identifier les savoir-faire et savoir-être spécifiques de la fonction Commerciale
- Cibler son action et viser juste
- Utiliser les techniques pour réussir sa prise de RDV et sa préparation
- Maitriser la découverte des besoins, pilier indispensable pour une argumentation efficace
- Argumenter efficacement pour convaincre
- Répondre aux objections, défendre son prix et valoriser son offre
- Analyser la satisfaction client et gérer les dysfonctionnements

Contenu de la formation

- Identifier les savoir-faire et savoir-être spécifiques de la fonction Commerciale (1 jour)
 - Réussir les 5 premières minutes
 - Décrire les 10 étapes de la vente
 - Identifier les compétences spécifiques du métier : savoirs, savoir-faire, savoir-être
 - Reconnaître les piliers de la communication interpersonnelle

- Cibler son action et viser juste (1 jour)
 - Elaborer son fichier clients, prospects et son plan de prospection
 - Construire son Plan d'action commercial : organiser son marché, son activité, qualifier son portefeuille par enjeu
 - Lister et concevoir les différents outils de prospection pour élaborer son plan de prospection
- Utiliser les techniques pour réussir sa prise de RDV et sa préparation (1 jour)
 - Identifier les techniques pour une prise de RDV efficace (préparation : les 3A, la formule de présentation et l'accroche efficace, comment passer le barrage standard, créer un climat favorable)
 - Pratiquer l'accroche pour susciter l'intérêt du client
 - Illustrer les composantes de la préparation de RDV : définir un objectif SMART, collecter et analyser les informations stratégiques du client, se préparer à l'entretien
 - Identifier les enjeux de la préparation de RDV
 - Appliquer l'architecture de la mise en situation pour écrire son démarrage d'entretien.
- Maitriser la découverte des besoins, pilier indispensable pour une argumentation efficace (2 jours)
 - Pratiquer l'écoute active : différents types de questions, silence, reformulation
 - Appliquer les techniques de prise de contact
 - Appliquer les comportements adaptés aux motivations d'achat du client avec la Méthode SONCASE
 - Utiliser la méthode DISC pour identifier sa typologie et celle de son interlocuteur pour adapter son discours
- Argumenter efficacement pour convaincre (1 jour)
 - Construire son argumentaire avec la méthode CAP SONCASE
 - Communiquer en termes de bénéfices client et utiliser des preuves pertinentes avec la Méthode APB
 - Reconnaître les composantes d'une proposition commerciale efficace avec la règle des 10C
- Répondre aux objections, défendre son prix et valoriser son offre (1 jour)
 - Distinguer les différentes objections
 - Identifier le processus de réponse aux objections et les tactiques de réfutation
 - Appliquer les techniques de réponse aux objections avec la méthode AIR
 - Expérimenter les 6 règles d'or de la négociation
 - Reconnaître les signaux d'achat pour piloter la conclusion
 - Pratiquer le processus de conclusion et de consolidation
- Analyser la satisfaction client et gérer les dysfonctionnements (1 jour)
 - Examiner la satisfaction clients pour fidéliser
 - Mettre en place des actions de fidélisation
 - Gérer l'insatisfaction

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

L'équipe Anagramme Formation est constituée de formateurs expérimentés, ayant à minima 15 ans d'expérience en entreprise dans leur domaine d'intervention.

ANAGRAMME

4 avenue des Millières
31280 Drémil-Lafage
Email: abd@anagramme-formation.fr
Tel: 0688903988



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exercices pratiques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Plate-forme e-learning sécurisée

Modalités pédagogiques

Formation mixte

Modalités d'évaluation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation

Délai d'accès

15 jours à 6 mois suivant la demande d'intervention

Accès Handicapés

Pour toute demande spécifique, nous contacter

Investissement

Prix pour l'action de formation

9960 € HT

Contact

Pour toute demande

abd@anagramme-formation.fr

Mise à jour : 04/01/2023