

Développer sa posture de commercial

Réf. : VEN-COM

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

ORGANISATION

Durée

2 jours / 14 heures

Modalité

Présentiel, distanciel ou hybride

Délai d'accès

Selon le financement de la formation, les modalités et les délais d'accès à la formation peuvent être variables.

Merci de bien vouloir nous contacter au 06 26 68 55 02

TARIF

1390€ (Inter)

Intra : nous consulter

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ. En fin de formation, un questionnaire de satisfaction est remis, pour un feedback à chaud.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Lieu de la formation

A définir

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires.

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Structurer sa démarche de vente et préparer efficacement ses entretiens
- Créer un climat de confiance et identifier précisément les besoins du client
- Argumenter avec impact, répondre aux objections et conclure positivement
- Organiser son action commerciale et cibler les bons interlocuteurs
- Préparer et conduire une négociation pour défendre son offre avec assurance

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique

Un consultant expert de la thématique.

Techniques pédagogiques

- mises en situation pratique et jeux de rôle, adaptés aux besoins et au contexte des participants ;
- alternance d'outils d'aide à la décision théorique directement applicable dans le contexte professionnel ;
- travaux pratiques intersessions ;
- exercices, études de cas et cas pratiques.

Ressources pédagogiques

Un support de formation est remis aux apprenants lors de la formation.

Il présente l'essentiel des points vus durant la formation et des éléments d'approfondissement.

CONTENU DU PROGRAMME

Les fondamentaux de l'entretien de vente

- Comprendre le parcours client et les étapes clés de la vente
- Définir ses objectifs commerciaux et préparer ses visites
- Réussir l'entrée en relation : se présenter, capter l'attention, instaurer la confiance
- Identifier les besoins et motivations du client, repérer les décideurs
- Construire un argumentaire personnalisé (méthode SONCAS)
- Traiter les objections avec la méthode CRAC (prix, hésitations, freins)
- Conclure efficacement : repérer les signaux d'achat, accompagner la décision, préparer la suite

Structurer son action commerciale

- Organiser son activité et analyser son portefeuille clients
- Identifier les prospects à fort potentiel
- Définir un plan d'actions commerciales rapide (SWOT express)
- Prendre des rendez-vous utiles : qualifier un contact, susciter l'intérêt
- Élaborer un scénario d'appel efficace, répondre aux objections courantes

Préparer et réussir sa négociation

- Clarifier ses objectifs et marges de manœuvre
- Valoriser son offre et défendre ses prix
- Identifier concessions et contreparties possibles
- Conduire une négociation gagnant-gagnant