

Développer son esprit commercial

(Commercial pour non commerciaux)

Durée :

2 ½ journées en classe à distance +
1 journée en présentiel
soit 14 heures de formation

Public :

Toute personne souhaitant développer un esprit et des comportements commerciaux

Accessibilité handicapés :

Pour les publics en situation de handicap, merci de nous contacter pour adapter les conditions d'accueil et d'accès

Pré requis :

Aucun

Moyens pédagogiques :

- Alternance d'apports et exemples concrets, analyses de situations vécues par les participants, et de mises en pratiques.
- Plan d'actions individuel pour chacun des participants
- Remise d'un support électronique

Evaluation :

Quiz en fin de stage

Formatrice :

Marie-Françoise CELHAY
Formatrice professionnelle certifiée Qualiopi et agréée CNEFOP Pro en performance commerciale.
25 ans d'expérience professionnelle en vente et management commercial

contact@resonances-conseil.com

06 14 45 18 73

OBJECTIFS

- Maîtriser les étapes et les outils de la démarche commerciale
- Identifier les besoins et motivations du client
- Défendre ses prix et valoriser son entreprise

PROGRAMME

➤ SEANCE N°1 (CLASSE A DISTANCE 3H30)

➤ Démystifier la vente

- Décrypter les attentes du client
- Repérer les étapes d'une vente réussie

➤ Préparer le rendez-vous

- Se fixer un objectif ambitieux et réaliste
- Collecter toutes les informations et moyens pour optimiser le face-à-face

➤ SEANCE N°2 (CLASSE A DISTANCE 3H30)

➤ Réussir son premier contact

- Donner envie par une prise de contact positive et motivante
- Susciter l'intérêt par une accroche vendeuse de son entreprise

➤ Découvrir les besoins et motivations du client

- Repérer les motivations d'achat
- Maîtriser le questionnement et l'écoute active

➤ SEANCE N°3 (PRESENTIEL 7H)

➤ Convaincre son client

- Proposer une solution mettant en avant les bénéfices client
- Traiter les objections
- Valoriser et défendre son prix

➤ Conclure la vente

- Saisir le bon moment pour conclure
- Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels

➤ Consolider la relation client

- Mesurer les enjeux de la fidélisation
- Assurer le suivi client par des actions pertinentes