



Programme : Adopter une démarche commerciale terrain proactive

Objectifs de la formation :

Cette formation a pour objectif d'amener le stagiaire à réussir ses entretiens de vente de la prise de contact jusqu'à la prise de congés

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- ✓ De conduire un entretien de vente
- ✓ De Se présenter, présenter l'entreprise et ses produits de façon proactive
- ✓ D'effectuer une présentation en adéquation avec sa personnalité, l'image de l'entreprise et des produits représentés.
- ✓ De gagner en professionnalisme
- ✓ D'instaurer un climat confiance avec les clients ou prospects et de susciter l'adhésion dès le début de l'entretien
- ✓ De Consolider et Pérenniser la relation client

Objectifs pédagogiques et Contenu de la formation :

Tout au long de la formation, le stagiaire va apprendre à :

- Le déroulement d'un entretien de vente
- Les points clés d'un entretien de vente
- Rédiger ses scripts de présentation, transition et de conclusion
- Traiter les objections
- Se mettre en situation de l'entretien de vente
- Définir les critères de son auto-évaluation pour améliorer sa performance
- Gérer une négociation commerciale gagnant-Gagnant
- Conclure jusqu'à se faire recommander

Méthodologie :

La partie théorique est mise en pratique par des simulations débriefées à chaud
,

Les Points forts :

- ✓ Pour un maximum d'individualisation : 10 participants max
- ✓ Plus de la moitié du temps de formation est consacré à la pratique et à l'entraînement
- ✓ Formation qui se déroule en deux temps avec une période d'immersion en Entreprise avant la fin de la formation
- ✓ Les formateurs sont des experts du domaine commercial

Date(s) de formations :

Cessions mises en place régulièrement selon demande

Durée de formation :

2 jours soit 14h + 15 jours après une journée d'une durée de 7h pour vérifier les acquis et apporter des rectificatifs sur les expériences vécues

Horaires de formation :

9h-12h30 et 13h30 à 17h

Tarif :

Contacter le centre

Lieu :

Les moyens d'encadrement :

L'équipe....

Les Moyens pédagogiques :

- Formation en salle ou en milieu professionnel
- Exposés théoriques
- Book de formation
- Présentation PowerPoint sur rétroprojecteur
- Tableau

Modalités de suivi de la formation :

- Feuille d'émargement
- Livret de suivi du stagiaire
- Études de cas et jeux de rôles débriefés
- Fiche d'évaluation

Validation de la formation :

- Mises en situation évaluées
- Attestation de fin de formation remise au stagiaire

Public et prérequis :

Toute personne, exerçant ou souhaitant exercer, une activité commerciale

Conditions d'accès à la formation :

Entretien individuel