



PRÉREQUIS :

- En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

OBJECTIFS :

- Connaître les enjeux de la soutenance commerciale.
- Maîtriser les techniques d'argumentation commerciale.
- Développer une communication positive et efficace.
- S'adapter à son/ses interlocuteur(s).
- Augmenter son taux de concrétisation.

PROGRAMME :

- Les objectifs de la soutenance commerciale :
 - Connaître les étapes clés d'une soutenance commerciale.
 - Préparer ses soutenances commerciales.
 - Maîtriser l'argumentation commerciale.
- Bien se connaître pour bien communiquer :
 - Identifier son style de communication.
 - Connaître les comportements classiques dans le cadre d'une communication.
 - Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
 - Développer son assertivité.
- Adapter sa communication à son auditoire :
 - Les mots à utiliser-les mots à éviter.
 - Être force de conviction.
 - Interagir avec les interlocuteurs présents
 - Traiter les objections clients.
 - Engager le client vers la signature.





POUR QUI ? :

- Toute personne devant soutenir des propositions commerciales (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents trainings (jeux de rôles).
- A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 1 jour (7 heures).

TARIF :

- A partir de 1 600€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Questionnaire DISC : 100€HT par personne.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- Augmenter l'impact de ses propositions commerciales.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

