



PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS :

- Identifier et maîtriser les techniques de vente lors des entretiens en face-à-face.
- Augmenter l'efficacité de ses rendez-vous commerciaux.
- Développer son agilité commerciale.
- Augmenter son chiffre d'affaires.

PROGRAMME :

- Préparation de l'entretien de vente :
 - Connaître les principes de la préparation de l'entretien.
 - Définir sa stratégie commerciale en se fixant des objectifs précis.
 - Etudier le contexte prospect/client afin d'adapter son approche commerciale.
- Prise de contact :
 - Savoir se présenter et présenter son entreprise.
 - Réaliser une proposition de valeur.
 - Présenter le déroulé de l'entretien.
- Découverte :
 - Connaître et comprendre le besoin du client.
 - Savoir utiliser les différentes techniques de questionnement.
 - Connaître les enjeux clients/entreprises.
- Argumentation :
 - Savoir convaincre le prospect/client en lui apportant des bénéfices.
 - Savoir se différencier de la concurrence.
 - Savoir présenter et valoriser son prix.
- Traitement des objections :
 - Savoir répondre à une objection.
 - Savoir identifier une objection.
 - Questionner le client pour comprendre l'objection.
 - Connaître les techniques de traitement de l'objection.
 - S'assurer de l'acceptation de la réponse.
- Conclusion de l'entretien de vente :
 - Engager le prospect/client vers la signature.
 - Détecter les signaux d'achat.
 - Amener le prospect/client à décider.
 - Traiter les dernières résistances.





POUR QUI ? :

- Toute dirigeant d'entreprise ayant en charge le développement commercial.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :

- Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).
- 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'EVALUATION 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 :

- Accompagnement individuel, formation inter 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 stratégie d'entreprise et stratégie commerciale.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 600€ HT.
- 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, LE MODULE SUIVANT :

- Maîtriser la prospection téléphonique.

CONTACT :

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

