

DÉVELOPPER VOS PERFORMANCES COMMERCIALES

2 jours en présentiel (14 heures)

Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permet d'identifier les différentes phases d'une vente de la prospection à l'entretien de vente. Préparer son entretien de vente. Développer la confiance en soi en face à face.

Population visée

Commerciaux terrains, technico-commerciaux, techniciens ou assistants souhaitant développer ses performances commerciales.

Pré-requis

Etre concerné par la vente en B2B de produits ou services (hors grands-comptes).

Méthodes pédagogiques

8 participants maximum, un poste par stagiaire et un support de cours (papier) est remis à la fin du stage. La formation est constituée d'explications théoriques, de démonstrations suivies d'exercices de mise en pratique.

Formateur

Consultant formateur, expert en management commercial et gestion de projet.

Modalités de validation des acquis

Évaluation des acquis via un questionnaire.
Attestation de fin de stage.

Contenu

Commercial : un vrai métier

- Principes de base du commercial
- Le schéma de la vente
- Se préparer physiquement et psychologiquement

Préparer ses actions de prospection

- Connaître ses interlocuteurs : profil, enjeux, contraintes, attentes, contexte
- Connaître le marché, la concurrence
- Connaître son offre
- Planifier son temps, gérer ses priorités

Le non verbal et l'écoute active

- L'importance au moment de la présentation
- Les comportements positifs
- Le langage positif
- Le questionnement
- La reformulation
- Jeux de rôle et debriefing

L'entretien de vente

- Proposer une solution adaptée
- Savoir présenter son offre
- Argumenter et traiter les objections
- Répondre à l'objection prix
- Conclure : quand, comment
- Mise en situation « jeu de rôle non concluant, jeu de rôle concluant »

Notions d'assertivité

- Etre assertif
- En quoi cela est il utile
- Développer son assertivité
- Quelques réflexes