

## LES FONDAMENTAUX DU MÉTIER DE COMMERCIAL

2 jours en présentiel (14 heures)

### Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permet d'identifier les bases de la vente et de la négociation pour être rapidement opérationnel.  
Optimiser sa prospection. Mener des négociations et fidéliser ses clients.

### Population visée

Tout salarié souhaitant évoluer vers un poste à caractère commercial.

### Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation.

### 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

#### Le métier de « commercial »

- Connaître son rôle et sa fonction dans l'entreprise
- Identifier les qualités essentielles du bon vendeur
- Mieux se connaître pour mieux négocier
- Identifier ses points d'amélioration pour progresser

#### Savoir prospecter efficacement

- Rechercher et cibler les prospects
- Préparer votre argumentaire
- Prendre RDV : techniques et méthodes
- Construire la phrase d'accroche
- Passer les barrages
- Répondre aux objections
- Améliorer votre efficacité au téléphone
- Augmenter le nombre de RDV qualifiés

#### Conduire un premier entretien de vente

- Découvrir les étapes clés de l'entretien: les 4C
- Analyser les motivations de vos clients: méthode SONCAS
- Savoir découvrir les besoins et argumenter
- Découvrir les premiers mots qui font vendre
- Pratiquer l'écoute active et l'art du questionnement
- Maîtriser vos émotions sans vous déstabiliser face au client
- Répondre efficacement aux objections
- Négocier et gagner face à la concurrence
- Conclure positivement une vente

#### Exercer un suivi rigoureux

- Suivre régulièrement les prospects
- Relancer téléphoniquement pour vendre ou reprendre RDV
- Établir un tableau de bord et contrôler les résultats
- Appliquer les techniques gagnantes pour fidéliser vos clients