

Formation - Expert·e·s techniques, réveillez l'âme commerciale qui sommeille en vous

Quand on est commercial, être expert de ses produits/services, c'est bien. Savoir conseiller ses clients ET vendre, c'est mieux.

Prospection

Vente

Objectifs

- Prospecter un marché B2B (Cibler, organiser, réaliser puis améliorer la prospection)
- Mener et conclure positivement un entretien de vente en face à face

Contenu de la formation

Jour 1 Préparation de la vente

Qu'est-ce que la vente ?

- Postures de vendeur
- Les finalités d'un contact client
- S'adresser aux décideurs

Les Étapes de la vente

- Quelles sont-elles et pourquoi sont-elles toujours présentes
- Comment appréhender chacune des étapes

Préparer une vente en face à face

- Comment se préparer
- Que préparer

Réussir son 1er contact et bien communiquer

- Se positionner comme interlocuteur professionnel
- Qui est le client que je rencontre

Découverte du client

- L'art des questions
- L'écoute active et efficace
- Quelles sont les motivations d'achat du client (SONCASE)

Jour 2 Vente en face à face

CODE : 12616 | Mise à jour : 17/02/2023

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Expert.e produit/service ayant vocation à vendre à une clientèle B2B. 10 personnes maximum.

PRÉ-REQUIS

Maîtriser le produit/service à vendre.

DURÉE

3 jours (21h)

SESSION INTRA

Nous consulter

Argumenter pour vendre

- Préparer son argumentation
- Choisir ses arguments en fonction du profil du client
- Présenter ses arguments de façon convaincante

Valoriser son prix

Traiter les objections

- Comprendre leur origine pour mieux y répondre

Négocier

- Préparer sa négociation
- Quand est-ce le moment de négocier
- L'art des contreparties

Conclure une vente

- Le moment à ne pas rater

Jour 3 Prospection et réseautage

Gérer son Tunnel de vente

- Identifier les différentes étapes de son tunnel
- Accompagner son client d'une étape à l'autre

Établir un plan de prospection

- Choisir les (bonnes) cibles de prospection
- Adapter les méthodes de prospection aux cibles
- Planifier la prospection
- Sourcer les prospects

Démarcher un client au téléphone

- Préparer un entretien téléphonique
- Passer les barrages de prospection téléphonique
- Conclure
- Relancer

Utiliser les réseaux sociaux pour vendre :

- Faire sa veille
- Communiquer avec les prospects

Si besoin un module complémentaire sur les aspects

« techniques » de la vente (devis/contrat, calcul de prix, gestion du paiement et de la logistique) pourra être proposé. Nous consulter pour plus d'informations.

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Jeux pédagogiques
- Mises en situation
- Travaux de réflexion en groupe

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Grille d'autopositionnement avant/après la formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

★★★★☆ 95% (6)



Sylvie Péan

La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com