

Formation - Réussir ses relances pour concrétiser ses devis

Gagner en aisance et en efficacité pour améliorer son taux de transformation.
#organisation #structure #leverlesfreins #conclurelavente

Prospection

Vente

CODE : 27065 | Mise à jour : 14/01/2023

Objectifs

- Organiser et structurer la relance de ses devis
- Maîtriser le questionnement utile
- Valoriser et défendre sa proposition commerciale
- Engager et conclure
- Être à l'aise dans la démarche et face aux réactions clients

Contenu de la formation

AVANT LA FORMATION : J-7

- Recueil des attentes et besoins des participants
- Auto-positionnement sur les objectifs

JOUR 1 – PRÉPARER SA RELANCE

Identifier les clés de succès de la relance

- Les enjeux de la relance
- Identifier les leviers et les freins
- **Action** : Recherche en co-construction et échanges

Dépasser ses freins

- Identifier ses freins et leviers
- **Action** : Exercice

Organiser sa relance téléphonique

- Quand ?
- Comment ?
- **Action** : Définir son plan de relance

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Toute personne impliquée dans les métiers de la Vente : Commerciaux, Entrepreneurs, Assistants commerciaux, Dirigeants...

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

Amorcer le contact et l'échange

- Réussir sa prise de contact
- Obtenir les informations essentielles par un questionnement pertinent
- Pratiquer le langage positif et éléments de langage
- **Action** : exercices et jeux pédagogiques

JOUR 2 – CONCRETISER

Valoriser et défendre son devis

- Argumenter avec impact
- Dépasser les objections
- **Action** : jeux pédagogiques et mises en situation

Engager et conclure l'appel

- Savoir conclure, quel que soit le résultat

S'entraîner

- Mise en situation sur les cas concrets des participants
- Débrief détaillé par le groupe
- Apports complémentaires

Définir son plan d'action individuel

LES + DE CETTE FORMATION

- Formation modulable selon vos besoins (contenu et format)
- Suivi post-formation en groupe : bilan des applications et du plan d'action, révisions et optimisation
- Options : quiz inter-session, e-learning de préparation, suivi coaching et préparation mentale en individuel

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Etude de cas des participants
- Jeux pédagogiques
- Echanges et partage d'expérience

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales
- Recueil des attentes participants en amont et en début de formation
- Auto-positionnement sur les objectifs en début et fin de formation (mesure progression)
- Evaluation à froid (environ 90 j après la formation)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez 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 :

★★★★☆ 88% (6)



Karine Pasco

Consultante Formatrice

Kapyrus

Vendre avec plaisir et efficacité. Méthodes de Vente et Neurosciences. Pilotez votre cerveau pour révéler votre zone de croissance.

📞 06 25 18 50 18

✉ karine.pasco@kapyrus.com