

Programme intitulé : Acquérir et perfectionner mes compétences pour réussir les ventes (Niveau 2)

Stagiaires concernés :

Vendeur, Chargé d'affaires, commercial(e) ..

Objectifs :

- Donner une image encore plus professionnelle et dynamique
- Communiquer et argumenter plus efficacement dans les règles de l'art
- Conclure vos ventes encore plus rapidement pour booster votre activité et convaincre vos différents interlocuteurs

Public et pré-requis :

- Stagiaire en contact avec les clients, les prospects, collaborateurs ...
- Être en relation régulière avec différents interlocuteurs
- 21 heures de formation par niveau minimum

Durée de la session de formation :

3 jours (21 h00) Déjeuner pris en commun

Dates, horaires et lieu :

Dates : A définir

Horaires : 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Lieu : Cabinet SIL-COM 240 rue des Cumène,
Centre Ariane 54230 NEUVES-MAISONS

Intervenant :

Michel SILVA Formateur professionnel et référent local de la certification qualité ICPF*

Moyens pédagogiques :

Évaluation, diaporama, paperboard, objectifs, études de cas, audio et vidéo-training. Jeux de rôle et apports théoriques.

Sanction de la formation :

Attestation de stage et Label Sales Excellence

Modalité d'évaluation et contrôle :

Test, QCM et fiches d'évaluation

Nature de la formation :

Acquisition, développement des compétences

Note importante : Merci de venir avec vos outils commerciaux et de bien prévenir les personnes concernées de votre absence, durant ces trois journées.

PROGRAMME :

Réalisation d'une évaluation de compétence en la matière.

- Évaluation du profil de chaque stagiaire pour répondre aux besoins.
- Définir votre but, vos objectifs quantitatifs et qualitatifs à atteindre.
- Comment cibler vos prospects et mettre les meilleurs outils en place ?
- Analyse des clients et du portefeuille, sélection des clients à développer.
- Les comportements et les motivations du consommateur actuel.
- Préparer la stratégie de son entretien, structurer votre argumentaire.
- La prise de contact efficace pour créer un climat favorable.
- Réceptionner et effectuer des appels téléphoniques, en utilisant les règles de l'art à respecter.

La communication avec des solutions efficaces, pour élaborer un véritable guide, afin de booster vos actions commerciales.

- Comment donner une première bonne impression ?
- Savoir préparer un rendez-vous
- Apprendre à se taire quand il le faut et accroître sa capacité d'écoute.
- Savoir réaliser un entretien de découverte.
- Poser les bonnes questions, écouter et mieux décèler les motivations.
- Développer l'empathie et maîtriser la méthode pour y parvenir.
- Gérer et adapter sa posture.
- Renforcer sa crédibilité par l'adaptation de son discours.
- Bâtir un argumentaire solide, convaincre lors de vos échanges.
- Mieux maîtriser et répondre aux objections et aux situations difficiles.
- Comment obtenir une contrepartie à toute concession ?
- Savoir conclure une vente plus rapidement en votre faveur.
- Saisir les opportunités pour optimiser le contact client.
- Mettre en place un argumentaire pertinent, pour vendre plus et mieux.
- Vérifier la mise en place des bons réflexes commerciaux.
- Comment favoriser la vente additionnelle ?
- Comment optimiser vos ventes en BtoB et BtoC.

Mises en situation et audio ou vidéo-training seront possibles.

- Tester les pratiques apprises, aborder les points forts et ceux à améliorer.
- Remise des supports de cours et formateur en appui durant l'action.
- Mettre en commun les différentes expériences.
- Regrouper tous les avis, afin d'évaluer les bénéfices de la formation.
- Mise en place d'un plan de progrès personnel. Bilan de la session.