

Programme intitulé : Acquérir et perfectionner mes compétences pour
maîtriser le cycle de vente (Niveau 3)

Stagiaires concernés : Vendeur, Chargé d'affaires, commercial(e)..	<p>PROGRAMME :</p> <p>Réalisation d'une évaluation de compétence en la matière.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>La communication avec des solutions efficaces, pour élaborer un véritable guide, afin de booster vos actions commerciales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comment donner une première bonne impression ? - Apprendre à se taire quand il le faut et accroître sa capacité d'écoute. - Découverte de l'environnement et des besoins ou comment faire parler votre interlocuteur ? - Savoir rythmer les étapes du cycle de vente. - Poser les bonnes questions, écouter et mieux décèler les motivations. - Développer l'empathie et maîtriser la méthode pour y parvenir. - Utiliser un discours positif et très approprié pour enthousiasmer. - Savoir argumenter et 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 en engageant le client. - Savoir construire une relation de confiance et durable avec ses clients. - Savoir cibler les bons dossiers (Go/No go). - 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. <p>Mises en situation et audio ou vidéo-training seront possibles.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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.
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 ... - Justifier d'une expérience commerciale minimum de 2 ans - 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.	