

C1-28 – Technique de vente et négociation

OBJECTIFS DE LA FORMATION EN TERMES DE CAPACITES ET DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

➤ Acquérir une méthodologie commerciale efficace

Être capable de :

- Comprendre les enjeux de la mission commerciale
- Définir son offre et sa cible de clientèle
- Maîtriser les différentes phases de la commercialisation
- Savoir prospecter efficacement
- Réussir son entretien de vente
- Les 7 étapes de la vente
- Transformer ses ventes

DUREE – HORAIRES - LIEU

{adf_duree_jours} jours – {adf_duree_heures_minutes_texte} – Horaires : {adf_jour_1_creneau_1_debut}-{adf_jour_1_creneau_1_fin} - {adf_jour_1_creneau_2_debut}-{adf_jour_1_creneau_2_fin}

PUBLIC CONCERNE

Dirigeants d'entreprises, conjoint collaborateur.

PREREQUIS

Connaître l'offre de son entreprise et son positionnement

CONTENU PROGRAMME

Séquence 1 : Appréhender la notion de mission commerciale - Date : {adf_jour_1_texte} – Durée : 7 heures

- Comprendre les enjeux de la mission commerciale
- Connaître son offre et son positionnement
- ⇒ Jalon 1 : Mise en Application : Formaliser son offre, SONCAS, SWOT, 5F de Porter
 - Savoir qui sont ses clients
 - Connaître les différentes phases de la commercialisation
- ⇒ Jalon 2 : Mise en Application : Définir ses Persona

Séquence 2 : La Prospection - Date : {adf_jour_2_texte} - Durée : 7 heures

- Mettre en place une stratégie de prospection efficace, mieux utiliser son réseau professionnel
- Utiliser efficacement le téléphone pour prospecter et fixer ses rendez-vous + porte à porte
- ⇒ Jalon 3 : Mise en Application : Création de son argumentaire (téléphonique et porte à porte) et exercices pratiques de prise de rendez-vous
 - Organiser des événements avec des prospects
 - Intégrer des réseaux professionnels
- ⇒ Jalon 4 : Mise en Application : imaginer un événement attractif pour ses prospects, définir un objectif SMART, créer ses coupons d'inscription / non-inscription.
Mise en application : identifier les réseaux professionnels pertinents pour mon activité, présents sur mon secteur

Séquence 3 : Réussir son entretien de vente et sa proposition commerciale - Date : {adf_jour_3_texte} et {adf_jour_4_texte} – Durée : 10.5 heures

- Préparer ses rendez-vous, ses informations et ses outils pour être efficace en entretien
- Avoir un plan de contact précis, se fixer un objectif de réussite avant chaque entretien commercial
- Identifier les leviers de décision et les freins potentiels
- ⇒ Jalon 5 : Mise en Application : Créer sa trame de RDV, son argumentaire et son traitement des objections.
 - Les différentes étapes du RDV
 - Les secrets d'une prise de contact efficace
 - Se présenter et analyser le besoin du client
 - Elaborer une proposition commerciale sur-mesure et personnalisée
 - Répondre précisément aux attentes du client, et à sa motivation profonde (SONCAS)
 - Argumenter clairement et concrètement en présentant son offre commerciale en termes de bénéfices pour votre prospect
 - Répondre avec assurance aux objections

○ Tester la volonté de l'acheteur par rapport à la solution proposée ⇒ Jalon 6 : Mise en Application : Simulations d'entretiens pour maîtriser les techniques de prise de contact, de découverte du client, d'argumentation et de traitement des objections. Séquence 4 : Négocier et Conclure efficacement - Date : {adf jour 4 texte} – Durée : 3,5 heures ○ Les bases de la négociation ○ Franchir les étapes du processus de négociation ▪ Reconnaître l'objection fausse barbe, l'isoler et la traiter avec une technique efficace ▪ Défendre sa proposition et conserver sa marge, faire preuve de professionnalisme en négociant les prix et les conditions de vente ▪ Repérer les signaux d'achat verbaux et non-verbaux, oser conclure avec méthode pour obtenir une réponse franche et claire ▪ Comment rebondir sur un « Non » ? ▪ Verrouiller son acte de vente par une contractualisation ▪ Conforter le client dans sa décision, finaliser positivement l'entretien et prendre congé. ⇒ Jalon 7 : Mise en Application : Simulations d'entretiens pour maîtriser les techniques de négociation et de conclusion de vente
Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre : ➤ La pédagogie est volontairement interactive et l'intervenant crée régulièrement des mises en situation pour les participants afin que ceux-ci appliquent directement leurs connaissances en situation. ➤ La formation alterne l'utilisation de supports vidéo projetés, de CMS, d'un paperboard, de supports papier INTERVENANT(S) / FORMATEUR(S) : {#formateurs}{formateur_photo_100} ➤ {formateur_civile} {formateur} {formateur_profession} ➤ {formateur_biographie_catalogue}/{formateurs}
Suivi et évaluation : Des acquis : ➤ Des jalons spécifiques exercices, mise en situation, interrogation orale, permettent de valider les acquis de chaque séquence pédagogique. ➤ Evaluation entrée et sortie de formation par le formateur. De la satisfaction : ➤ Un questionnaire d'évaluation à chaud Disponibilités du formateur : ➤ Le formateur est disponible entre les sessions pour répondre à toutes vos questions
Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action : Et/ou ➤ Attestation de réalisation / de présence Et/ou ➤ Attestation d'assiduité séquencée signée par les stagiaires et contresignée par le formateur Et/ou ➤ Feuilles d'émargement
Handicap : ➤ Nous invitons toute personne en situation de handicap à se faire connaître afin d'être accueillie et accompagnée dans les meilleures conditions
Délais d'accès : ➤ Inscription à la formation 1 semaine avant le début de la formation ➤ La formation sera maintenue si le seuil minimum de 2 participants est atteint (dans le cas contraire, Liure Développement se réserve le droit de reporter celle-ci à des dates ultérieures).

Supports de formation :		
➤ Remise d'un support pédagogique à l'issue de la formation ➤ Mise à disposition des différents supports proposés lors de la formation		
Les + de la formation :		
⇒ Formation spécifique pour un public de TPE ⇒ Création de sa démarche commerciale au fur et à mesure de la formation ⇒ Exercices de mises en situation pour chaque thème étudié	⇒ Formation volontairement orientée utilisation « terrain » ⇒ Pédagogie participative et interactive	
Dates :	Lieu :	Tarif inter :
{adf_descriptif_jours}	{adf_lieu}	{module_prix} € Net de TVA <i>article 261-4-4° du Code Général des Impôts</i>
CONTACT : Billy Babel : 07.60.88.13.28 ou via bbabel@liure.fr		