PROGRAMME DE FORMATION

Mener un entretien commercial structuré et optimisé

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ S'approprier les étapes clés de la vente
- ✓ Acquérir le bon vocabulaire selon sa posture
- ✓ Optimiser la qualité de l'approche et du besoin client suscité ou pas
- ✓ Rentabiliser sa force de vente
- ✓ Se différencier de nos concurrents
- ✓ Transformer un prospect en client

PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse aux dirigeants qui souhaitent développer leur compétence commerciale globale et faire de ce pôle un levier de pérennisation fort pour leur structure.

PRÉ-REQUIS ET POSITIONNEMENT

Cette formation ne nécessite pas de prérequis car elle intègre l'ensemble des notions de bases de la spécialité abordée. Un questionnaire de positionnement permettra également au formateur d'adapter les contenus de formation aux attentes spécifiques de chaque Dirigeant.

DURÉE ET ORGANISATION

La formation s'organise en 1 session sur une journée pour une durée totale de 7h00. L'effectif de Dirigeant est basé sur un format de 1 à 10 participants. La formation se déroule en présentiel. Elle se déroule dans une salle de formation adaptée pour travailler en sous-groupe, faire des exercices de mise en application et favoriser l'échange de partage de connaissances.

ENCADREMENT

La formation sera assurée sous le contrôle du responsable pédagogique de l'entreprise BAASES répondant à la norme de Qualité Qualiopi. Les intervenants sont des experts dans leurs domaines de compétences, ils bénéficient d'une solide expérience en matière d'accompagnement et de formation des dirigeants d'entreprises notamment sur la thématique de la finance en entreprise.

SUIVI ET ÉVALUATION

L'évaluation des acquis du Dirigeant se fait par l'intermédiaire d'un auto-positionnement d'entrée et de sortie de formation, du contrôle continu des intervenants et d'entretiens semi-dirigés avec le formateur. A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de réalisation de formation et des supports de cours (papier et/ou numérique). Le stagiaire sera soumis à un questionnaire d'évaluation à chaud à la sortie du module. Le suivi concernant la mise en pratique et les bénéfices des éléments vus en formation sera effectué par BAASES dans les 3 mois qui suivent la fin de l'action de formation.

OUTILS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les méthodes pédagogiques mises en œuvre se basent sur la pédagogie participative (qui stimule la prise de parole, l'écoute, la bienveillance et valorise le partage d'expérience), l'approche individualisée et des apports théoriques simplifiés permettant l'apprentissage de techniques simples et immédiatement applicables. Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : Paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices, supports de cours).

DATES ET LIEU DE FORMATION :

Communiqués sur la convention de formation

Durée : 35 heures

Groupe : de 1 à 10 personnes

CONTACT

Responsable pédagogique et administratif
Eric BANTAA
06 12 49 53 42
eric.baases@gmail.com

PROGRAMME DE FORMATION

Mener un entretien commercial structuré et optimisé

I - Préparation, Accueil, 1er contact et climat de confiance

✓ Etablissez dès le 1er contact une relation solide en créant un climat de confiance propice à une vente réussie.

✓ Préparez efficacement vos entretiens et favorisez une communication ouverte.

II - Présentation et contrat de relation

✓ Transformez chaque rencontre en opportunité avec une présentation percutante et un contrat de relation engageant qui valorise l'impact de votre offre dès les 1ères minutes.

III - Découverte et Reformulation

✓ Ciblez les besoins de vos clients par des techniques de reformulation et de découverte efficaces en maîtrisant les outils de questionnement propice à répondre aux besoins de vos clients précisément.

IV - Proposition et argumentation, négociation et objection

✓ Transformez les objections en opportunités par des propositions percutantes et une négociation stratégique afin de conclure les ventes avec succès.

V - Synthèse, ventes additionnelles, validation et signature contractuelle

✓ Maximisez chaque vente avec des techniques de synthèses et d'upselling pour sécuriser la signature finale. Proposez des ventes additionnelles et validez l'accord pour garantir des résultats concrets.

VI - Avis clients, recommandations et prise de congés

✓ Faites de chaque client un ambassadeur avant de conclure sur une note positive. Sollicitez et et valorisez les retours clients en laissant une impression mémorable de vos services.

VII - L'après vente et auto diagnostic

✓ Assurez une relation durable pour optimiser vos performances. Explorez l'importance du suivi et de l'autodiagnostic pour améliorer continuellement votre approche commerciale.