

PROGRAMME DE FORMATION

Révéler votre performance commerciale en 2jours

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Comprendre le nouveau paradigme de la vente et acquérir les bonnes pratiques & techniques de vente essentielles pour mieux vendre en B2B.

RÉSULTATS ATTENDUS DE LA FORMATION

Le stagiaire acquière des techniques de vente avec une double vision : client et digital. Il acquière également une confiance pour mieux comprendre et être à l'aise sur le cycle de vente.

PUBLIC

Toute personne ayant pris une fonction commerciale ou souhaitant acquérir des compétences complémentaires (digitales ou humaines).

PRE REQUIS : Aucun

DUREE : 14 heures

TARIF : 6000€ht

PROGRAMME DETAILLE

JOUR 1 - matin

1) LES ETAPES IMPORTANTES DU CYCLE DE VENTE

- ✓ Rappel histoire de la vente
- ✓ Marketing & commerce
- ✓ De la découverte au closing,

2) BIEN IDENTIFIER LES ETAPES DE LA VENTE (FUNNEL)

- ✓ L'importance de chacune des étapes
- ✓ Interactions entre les profils
- ✓ Exercice collectif d'interaction « ou en êtes-vous dans votre cycle de vente ? »

JOUR 1 - après-midi

3) APPROFONDISSEMENT DE LA PROSPECTION (ETAPE1)

- ✓ Traitement des objections
- ✓ Reformuler les objections et intégrer
- ✓ Simulation binôme ou trinôme imposé par le formateur de 10' à 20'
- ✓ Les participants observateurs analysent les situations jouées et apportent leurs feedbacks argumentés sur l'efficacité du questionnement
- ✓ Interactions entre les profils

JOUR 2 - matin

4) LES ACCELERATEURS DE LA VENTE

- ✓ Quels leviers utiliser pour être un meilleur vendeur
- ✓ Les Risques Psychosociaux pour soi et son entourage, les anticiper, les détecter, les traiter

5) LE QUESTIONNEMENT UN OUTIL PUISSANT POUR FAIRE ADHERER ET PERFORMER

- ✓ L'importance de savoir poser les bonnes questions, à la bonne étape de la vente
- ✓ L'intelligence émotionnelle et situationnelle : savoir décrypter les réactions/réponses de ses interlocuteurs
- ✓ Exercice d'entraînement et observation

JOUR 2 - après-midi

6) L'ARGUMENTAIRE DE VENTE

- ✓ La méthode essentielle pour apprendre la valeur ajoutée et les bénéfices du produit ou de la solution à vendre
- ✓ Echanges sur un cas pratique

7) MISE EN PRATIQUE DES CONCEPTS ABORDES LE MATIN

- ✓ Simulation binôme ou trinôme à partir de cas proposés par les participants ou le formateur
- ✓ Les participants utilisent les outils, méthodes abordées depuis le début de la formation pour s'approprier la théorie et la pratique
- ✓ Les participants observateurs analysent les situations jouées et apportent leurs feedbacks argumentés sur l'efficacité des conseils et outils, en musclant le sens de l'observation et comprenant l'impact sur le client
- ✓ Être percutant dans les réponses aux objections client
- ✓ Poser les questions de découverte
- ✓ Convaincre et faire adhérer le client

LE PLUS DE CETTE FORMATION

Les exercices de mise en situation nombreux et interactifs en appliquant les techniques étudiées et se référant à des retours d'expériences réels. Un commercial a besoin de mises en situations afin d'être agile et impactant face à un client.

PEDAGOGIE

La pédagogie mise en œuvre incite le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès.

- 60% théorie avec des exemples concrets
- 40% cas pratiques et des mises en situation

METHODES D'EVALUATION DES ACQUIS

Les cas pratiques et exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute active pour identifier le vocabulaire utilisé, l'orientation des décisions prises et l'explication de l'analyse de situation pour soi et les autres.

ACCESSIBILITE

Dans la mesure du possible, les conditions d'accueil sont adaptées pour permettre l'accès des publics en situation de handicap (locaux, moyens de la prestation).

MODALITÉS PRATIQUES :

Nombre de participants : 2 à 6 personnes

Formation en présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir), distanciel ou hybride au choix de l'entreprise via l'outil Zoom ou Teams en fonction des possibilités techniques des stagiaire)

Une feuille d'émargement sera à la disposition de tout stagiaire en présentiel ou en distanciel

Remise du support pédagogique pendant ou à l'issue de la formation

La durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation est de 15 jours minimum, afin de constituer le dossier administratif complet et les documents obligatoires de formation

Possibilité de contacter le formateur dans les mois suivant la formation par email

Contact et inscription auprès de : lisa@sigmaup.com