

PROSPECTER ET VENDRE AUX GRANDS COMPTES


2 jours

RÉUSSIR L'ENTRÉE EN RELATION, NÉGOCIER ET CONCLURE SES VENTES AUX GRANDS COMPTES

PROGRAMME DE LA FORMATION

STRUCTURER L'ENTRÉE EN RELATION AVEC UN PROSPECT

- › La boîte à outils de l'entrée en relation avec un prospect
 - élaborer la cartographie de votre prospect
 - l'activité, les décideurs et leurs coordonnées
 - l'actualité du prospect et les perspectives de son secteur d'activité
 - les méthodes permettant d'optimiser les recherches d'informations sur les prospects (LinkedIn, réseaux sociaux, Google)

Cas pratique : élaborer la cartographie d'un de vos prospects

- › Les différentes techniques d'entrée en relation
 - la prospection par la recommandation (mode opératoire)

Jeux de rôle : formuler une demande de recommandation

- la prospection dans le dur combiné mail + téléphone
- le mail centré client "toi-moi-nous"

Cas pratique : rédiger le mail "toi-moi-nous" de votre prospect

- les étapes de l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

Cas pratique : rédiger sa trame d'appel téléphonique

Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser l'appel téléphonique de prise de rendez-vous

- › Organisez votre prospection
 - intégrer la prospection dans son quotidien opérationnel
 - structurer votre semaine de prospection efficacement

L'ENTRETIEN DE VENTE R1 AVEC UN PROSPECT

- › Présenter sa valeur ajoutée et se différencier
- Jeux de rôle : s'entraîner à présenter sa valeur ajoutée et se différencier**
- › La marguerite de la découverte en mode approche globale
- › Apportez de la fluidité dans votre approche globale : le principe des passerelles-rebond
- › Différences entre besoins et motivations affect
- › L'effet de levier des motivations affect
- › Mettre en œuvre les techniques de questionnement (changement et conséquences)

Cas pratique : rédiger ses questions visant à identifier les motivations affect

Jeux de rôle : s'entraîner à réaliser son R1

- › Reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

Jeux de rôle : s'entraîner à reformuler les motivations affect et les besoins de votre prospect

L'ENTRETIEN DE VENTE R2 AVEC UN PROSPECT

- › Argumenter ses solutions en exploitant les motivations affect du prospect : l'argumentation MMS (Motivations / Moyens / Solutions)

Cas pratique : construisez votre argumentation MMS

Jeux de rôle : s'entraîner à argumenter en MMS

- › Intégrer la différence entre convaincre et persuader

Jeux de rôles : s'entraîner à persuader le prospect

- › Traiter les objections et garder le lead en toute situation

Jeu : la bataille des objections

Jeux de rôle : s'entraîner à garder le lead en traitant les objections

- › Engager votre prospect : les techniques de closing

Rédiger un plan d'action d'application terrain post-formation

OBJECTIFS

Mettre en œuvre l'entrée en relation avec vos prospects BtoB.
Persuader vos prospects BtoB.
Conclure vos ventes avec vos prospects BtoB.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des illustrations et applications concrètes à travers des exemples et des jeux de rôle permettant de vous entraîner
Une formation de 2 jours pour réussir l'entrée en relation et conclure ses ventes aux grands comptes

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ayant une première expérience en vente BtoB
Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la vente BtoB

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 550 € HT - Réf : MPC-GRCO

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
le 30 septembre 2024 et le 1 octobre 2024

Paris Montparnasse :
les 8 et 9 avril 2024
les 17 et 18 juin 2024
les 12 et 13 décembre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO