

S'APPROPRIER LES CLÉS D'UNE VENTE COMPLEXE



2 jours

MENER UN ENTRETIEN DE VENTE DIFFICILE

PROGRAMME DE LA FORMATION

GAGNER EN EFFICACITÉ DANS SA COMMUNICATION COMMERCIALE

- › Valoriser et rassurer son client
- › Développer son assertivité et acquérir davantage de confiance en soi
- Test : Développez vous de l'assertivité dans votre relation de vente ?
- › Utiliser l'écoute active, outil essentiel de la vente ciblée
- › Gagner en conviction face à son interlocuteur, la technique cause - conséquence
- Mises en situation : convaincre rapidement son interlocuteur !

RENFORCER LA QUALITÉ DE SES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

- › Réaliser un argumentaire de vente qualifié
- › Rédiger un script de vente efficace
- Mise en pratique : réaliser des outils de vente efficaces
- › Préparer les bons supports de communication commerciale
- › Préparer son entretien de vente

RÉUSSIR LES SEPT ÉTAPES D'UNE VENTE COMPLEXE

- › Réussir sa phase d'accueil - Faire une bonne première impression
 - exercer son pitch commercial
- Réaliser une bonne présentation
 - instaurer une relation de confiance
- › Creuser sa phase de découverte
 - développer l'art de poser les bonnes questions
 - reformuler en se centrant sur les besoins du client
- Jeux de rôle : percevoir les réactions, les freins et les signaux d'achats
- › Utiliser les composants d'une argumentation réussie
 - présenter efficacement son offre et bien l'argumenter
 - présenter l'offre en lien avec les besoins de votre client
- › Formaliser la phase tarifaire
 - défendre son prix
 - argumenter avec intérêt
 - présenter l'offre et convaincre
- › Traiter les objections avec efficacité
 - identifier les faiblesses de son offre et rédiger les contre argumentations
 - intégrer les six techniques de gestion d'objections
- Jeux de rôle : participer à un match d'objections
- › Négocier son offre tarifaire
 - utiliser les règles d'or de la négociation
 - présenter ses arguments de négociation et conserver sa marge
- › Conclure la vente et assurer la satisfaction du client

ASSURER LES ACTIONS POST VENTE ET FIDÉLISER SON PORTEFEUILLE CLIENT

- › Lister les actions les plus rentables

OBJECTIFS

Communiquer efficacement pour instaurer un climat de confiance.
Réussir les étapes d'une vente complexe.
Développer son influence lors de la négociation.
Conclure l'entretien en laissant une image positive.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain. A l'issue de la formation, les candidats auront gagné en assurance et en efficacité dans la réalisation de vente difficile.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux expérimentés
Il est nécessaire de maîtriser les fondamentaux de la vente et de la négociation.

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-VEXE

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 24 et 25 septembre 2024

Paris Montparnasse :
les 2 et 3 avril 2024
les 14 et 15 novembre 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 » :

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

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