

PUBLIC : Commerciaux

DUREE : 2 jours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X Préparer leur entretien commercial
- X Découvrir le « monde caché du décideur » : ses motivations, ses besoins, ses attentes
- X Développer une argumentation centrée sur les besoins
- X Conclure efficacement et suivre le rendez-vous

PROGRAMME

PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS FACE À FACE	DÉCOUVRIR LE MONDE CACHÉ DU DÉCIDEUR	DÉVELOPPER UNE ARGUMENTATION SUR-MESURE	CONSTRUIRE LES FONDATIONS D'UN PARTENARIAT DURABLE	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> • Assembler le puzzle de la préparation • Définir des objectifs • Préparer la phase de prise de contact • Se préparer matériellement et mentalement 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire et s'appropriier la découverte • Identifier la stratégie, les enjeux, les contraintes et les conséquences • Découvrir l'ensemble des besoins d'aujourd'hui et de demain • Explorer les insatisfactions • Déceler les motivations de son interlocuteur : CANEVAS 	<ul style="list-style-type: none"> • Reformuler : obtenir des OUIS • Valoriser les offres de services centrées sur les écarts détectés • Adapter sa présentation au profil de son interlocuteur • Traiter efficacement les objections, avec empathie et assurance : QUITUS • La prescription : une arme de prospection à sa portée 	<ul style="list-style-type: none"> • Prévoir et tenir ses engagements • Développer la relation et assurer une relance active • Susciter le besoin par la proposition active de candidatures 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points d'appuis • Valider son plan d'action
ATELIERS PRATIQUES SUR UNE PRÉPARATION EFFICACE	MISES EN SITUATIONS, TRAINING SUR LA PHASE DE DÉCOUVERTE	ATELIERS PRATIQUES SUR LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS, VALORISATION DE L'OFFRE ET MISES EN SITUATION		

DEMARCHE ET PEDAGOGIE

Tout au long du processus de la formation, nous privilégions un ensemble d'exercices, d'ateliers et de méthodes pour **rendre les stagiaires acteurs de leur formation**.

- Moments d'**écoute**, d'**échanges** avec les participants et de mise en commun des expériences
- Les apports théoriques nécessaires seront suivis de **groupes de travail** pour **mise en application et expérimentation** à l'aide de jeux de rôle et mises en situations (basées sur les cas concrets rencontrés) filmées et débriefées en commun
- Des **ateliers de découverte** et de travail sur les items de la formation

ACCOMPAGNEMENT

Suivi pédagogique post formation, assuré à distance par la formatrice, pour optimiser le processus d'acquisition.

CONTACT

mylene@beze-formation.fr
06 74 24 62 74

Mylène Bèze Formation
524 Les Combettes
33650 Saint Morillon