

PUBLIC : Commerciaux expérimentés

DUREE : 2 jours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X Adapter leur approche commerciale à toute situation
- X Explorer des besoins non exprimés
- X Passer de l'argumentation à la persuasion
- X Valoriser leur offre et le prix

PROGRAMME

PROGRESSER VERS UN DIAGNOSTIQUE COMPLET	PERSUADER GRÂCE A UNE ARGUMENTATION SUR MESURE	VALORISER SON OFFRE ET SON PRIX	SE DONNER DES AXES DE PROGRES
<ul style="list-style-type: none"> • Explorer de nouvelles techniques d'investigation • Analyser les besoins prospects avec recul • Apprendre à décrypter les besoins et les motivations • Evaluer les problèmes à venir 	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer ses arguments grâce aux effets persuasifs • Gagner en confiance et en pouvoir de conviction • Faire de l'objection un atout pour convaincre 	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir adapter et différencier son offre pour une solution adaptée • Démontrer son expertise en s'appuyant sur des références • Faire émerger l'accord sur l'adéquation de l'offre au besoin • Présenter le prix avec aisance • Valoriser l'intérêt de changer 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points d'appuis • Valider son plan d'action
<p>ENTRAÎNEMENT INTENSIF PAR DES MISES EN SITUATIONS</p>			

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

Myline Beze Formation
524 Les Combettes
33650 Saint Morillon