

PUBLIC : Commerciaux nouvellement recrutés

DUREE : 4 jours (2 + 2jours)

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X Adapter leur approche commerciale à toute situation
- X Percevoir des besoins cachés non exprimés
- X Persuader son interlocuteur de la solution offerte
- X Valoriser leur offre et le prix

PROGRAMME

L'AVANT RDV	DÉCOUVRIR LE MONDE CACHÉ DU DÉCIDEUR ET SES BESOINS	DÉVELOPPER UNE ARGUMENTATION SUR-MESURE	TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS AVEC ASSURANCE ET EMPATHIE
<ul style="list-style-type: none"> • Bien prendre conscience du process et s'organiser • S'entraîner à une communication aux effets persuasifs (effet d'évidence, effet d'engagement etc...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire et s'approprier l'entonnoir de découverte • Découvrir l'ensemble des besoins RH d'aujourd'hui et de demain • Acquérir une méthode d'investigation, avec construction en commun de la trame du questionnaire pour découvrir les besoins et les personnalités des acheteurs • Détecter rapidement les motivations d'achat des clients (CANEVAS) • La règle du questionnaire et de l'écoute impartiale (FOC) • Identifier les écarts de satisfaction 	<ul style="list-style-type: none"> • Reformuler : obtenir des engagements • Valoriser les offres de services centrées sur les écarts détectés : Méthode CAB • Adapter sa présentation au profil de son interlocuteur 	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrir la technique de traitement des objections • Obtenir un accord sur la correspondance de l'offre avec ses besoins
	<p>CONSTRUCTION DU QUESTIONNAIRE ET TRAINING SUR LA PHASE DE DÉCOUVERTE PAR DES MISES EN SITUATIONS FILMÉES</p>	<p>CONSTRUCTION DES ARGUMENTAIRES EN RAPPORT AUX MOTIVATIONS DÉTECTÉES ET TRAINING POUR QUE LES ARGUMENTS DEVIENNENT DES AUTOMATISMES</p>	<p>CONSTRUCTION D'UN TABLEAU RÉCAPITULANT TOUTES LES OBJECTIONS RENCONTRÉES SUR LE TERRAIN DANS L'EXERCICE DE LEUR MÉTIER ET TRAINING, POUR QUE LA RÉPONSE EFFICACE AUX OBJECTIONS DEVIENNE UN AUTOMATISME</p>

CONSTRUIRE LES FONDATIONS D'UN PARTENARIAT DURABLE	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> • Préparer, vendre l'offre et faire tomber les derniers freins à l'engagement • Développer la relation et assurer une relance active • La prescription : une arme de prospection à sa portée 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points d'appuis • Valider son plan d'action
<p>MISES EN SITUATIONS, TRAINING SUR LA PHASE DE VENTE DE L'OFFRE</p>	

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