

PUBLIC : Conseillers commerciaux en Office de Tourisme
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

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	CONSTRUIRE LES FONDATIONS D'UN PARTENARIAT DURABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Définir quels types d'entreprises choisir • Cibler le fichier (quantifier et qualifier la cible, les sources de fichiers...) • Définir le plan annuel d'actions commerciales • Préparer les points essentiels avant RDV 	<ul style="list-style-type: none"> • Détecter rapidement les motivations d'achat des clients (CANEVAS) • Rappeler la règle du questionnement et de l'écoute impartiale (FOC) 	<ul style="list-style-type: none"> • Valoriser les offres de services de l'office centrées sur les besoins : Méthode CAB • Adopter sa présentation au profil de son interlocuteur, avoir un discours « entreprise » 	<ul style="list-style-type: none"> • Rappeler la technique de traitement des objections • Obtenir un accord sur la correspondance de l'offre avec ses besoins 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendre l'offre et faire tomber les derniers freins à l'engagement

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