

PUBLIC : Commerciaux expérimentés des agences de recrutement et d'emploi
DUREE : 4 jours (2 + 2 jours)

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 questionnement pour découvrir les besoins et les personnalités des acheteurs • Détecter rapidement les motivations d'achat des clients (SENCASV) • La règle du questionnement 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
	TRAINING SUR LA PHASE DE DÉCOUVERTE PAR DES MISES EN SITUATIONS FILMÉES	TRAINING POUR QUE LES ARGUMENTS DEVIENNENT DES AUTOMATISMES	TRAINING SUR LES RÉPONSES EFFICACES AUX OBJECTIONS

CONSTRUIRE LES FONDATIONS D'UN PARTENARIAT DURABLE	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> • Préparer une offre de valeur • 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.
MISES EN SITUATIONS SUR LA PHASE DE VENTE DE L'OFFRE	

CONTACT

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

Myline Beze Formation
 524 Les Combettes
 33650 Saint Morillon