

○ PUBLIC : Commerciaux

DUREE : 1 jour

○ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X Mieux gérer une relance des offres réalisées afin d'augmenter les ventes
- X Apprendre à faire une relance structurée et efficace
- X Prendre conscience de l'enjeu de la relance
- X Maitriser les techniques de communication à appliquer dans les situations de relances

○ PROGRAMME

PRÉPARER ET OPTIMISER SON ACTIVITÉ	DONNER UNE PREMIÈRE BONNE IMPRESSION	OTER LES DERNIERS FREINS À L'ENGAGEMENT	CONCLURE LA VENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Se programmer positivement • Surmonter ses aprioris • Se fixer des objectifs et s'y tenir • Respecter les lois de séquences homogènes 	<ul style="list-style-type: none"> • Créer une ouverture • Eveiller l'intérêt de mon interlocuteur • Argumenter l'offre transmise 	<ul style="list-style-type: none"> • Traiter différemment les objections selon leur nature • Rassurer le prospect de ses peurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Inviter à la prise d'engagement • Prendre congé et laisser une bonne impression
<p>S'ENTRAÎNER PAR DES SIMULATIONS D'ENTRETIENS ENREGISTRÉS</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

Mylène Bèze Formation
524 Les Combettes
33650 Saint Morillon