

BOOSTER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE

Commerce

Réf. CVE104

× **14 heures (2 jours)**

× **Pré requis :** connaître les avantages et les points saillants de l'offre de produits et services

× **Cible :** commerciaux et technico-commerciaux

Cette formation apporte les clés de la prospection aux commerciaux et technico-commerciaux afin qu'ils puissent doper les ventes, consolider la relation commerciale et favoriser la prescription. Ils disposeront des compétences indispensables pour conjuguer avec enthousiasme les besoins des clients et les objectifs de l'entreprise.



POINTS FORTS :

Formation très opérationnelle adaptée au quotidien des participants

Mises en situation à partir de cas métier réels

Évaluation de la montée en compétences par des indicateurs spécifiques

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Optimiser sa prospection
- Maîtriser les étapes de l'entretien commercial
- Identifier le besoin du client
- Susciter l'intérêt pour son offre de produits et services
- Valoriser les objections
- Maîtriser le closing
- Motiver la prescription
- Consolider la relation commerciale sur la durée

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Mises en situation, pédagogie inversée, apprentissage par l'expérience

LIEU

Paris et en distanciel

PRIX

Par personne : 1450 € HT (repas et pauses inclus)

SOLUTION

Intra, inter ou sur-mesure

BOOSTER SON EFFICACITÉ COMMERCIALE

PROGRAMME :

La prospection

Identifier les cibles
Organiser sa prospection
S'entraîner à la prospection

Posture commerciale - Les positions de vie

Optimiser sa posture
Être représentatif de son rôle et de l'entreprise

Techniques de communication - Méthode DISC

Comprendre les profils de personnalité et savoir adapter sa communication

Réussite du premier contact

Savoir pitcher son rôle et son entreprise
Susciter l'intérêt et la sympathie lors de la prise de contact

Découvrir son interlocuteur - Faire naître le besoin

S'entraîner aux techniques de questionnement
Susciter l'envie par la mise en lumière des besoins

La valorisation des objections (Partie 1)

Savoir accueillir les objections et apporter une réponse constructive sans opposition

L'argumentation percutante - Méthode BCA

Travail sur la structure de l'argumentation BCA (Besoins - Caractéristiques - Avantages)

La valorisation des objections

Savoir accueillir les objections et apporter une réponse constructive sans opposition

Motiver la prescription

Finaliser et consolider la vente

Techniques de closing
Conforter le client sur son choix

Consolider la relation sur la durée

Fidéliser le client
Consolider la relation commerciale
Développer la multi détention

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Questionnaire d'auto-évaluation
Mises en situation avec débriefing
QCM

NOUS CONTACTER :

contact-fc@ensup.eu

07 72 36 78 27

10 Avenue de l'Entreprise
Immeuble Galilée 1 et 2
95800 Cergy

Votre situation nécessite des adaptations?

N'hésitez pas à contacter notre référent handicap : mcarbel@ensup.eu