

**Public concerné**

Chargés d'affaires, commerciaux confirmés.

**Prérequis**

En contact avec la clientèle. Usage du téléphone et du mail.

**Objectif opérationnel**

Augmenter son taux de retour de vente en renforçant sa posture de commercial impactant.

**Durée**

1 jour (7 heures).

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier ses axes de progrès dans la vente.
- Rendre sa relation client plus impactante.
- Se différencier dans l'échange client.
- Développer de nouvelles relations clients.

**Formateur**

Formatrice et commerciale terrain avec + de 17 ans d'expérience commerciale et pratique pédagogique confirmée.

**Lieux**

Dans vos locaux ou en distanciel selon vos besoins.

PROGRAMME Jour 1

1- Introduction au métier de commercial

- Le grand compte : définition, approche.
- Optimiser sa posture pour valoriser son image.

2- Organiser son premier contact

- Identifier les différentes possibilités de mises en relation.
- Organiser, préparer, se mettre en situation.

3- Approfondir sa relation client

- Par le lien unique créé avec le client.
- Par sa qualité de questionnement et d'écoute renforcée.
- Par un questionnement pour identifier l'implicite.

PROGRAMME Jour 1(suite)

4- Argumenter et anticiper les freins client

- Argumenter et formuler ses réponses en bénéfices clients.
- Persuader le client avec des méthodes éprouvées.
- Identifier les objections et répondre avec méthodologie.
- S'initier au fonctionnement de la négociation.

5- Engager vers la conclusion et la consolidation du lien**6- Utiliser la recommandation pour développer son impact****Méthodes pédagogiques**

Formation interactive et pratique : apports théoriques, études de cas, mises en situation, échanges de pratiques.

**Modalités d'évaluation**

- Auto-positionnement avant la formation.
- Quiz et mises en situation pour vérifier l'acquisition des compétences.
- Feedback direct du formateur.

**Modalités d'accès**

- Contact direct avec Isabelle Fourzoli ou via formulaire de contact (07 71 60 39 40 - isabelle.fourzoli@motivente.fr).
- Formation possible après analyse des besoins.
- Délai de réponse : sous 3 semaines.

**Accessibilité**

Personnes en situation de handicap : adaptations possibles sur demande.