

**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**

2 jours (14 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

- Identifier ses objectifs de vente.
- Identifier ses attentes en terme de résultats.

2- La préparation

- Préparer les différentes étapes du rendez-vous.
- Déterminer ses objectifs et hypothèses.
- Utiliser les méthodes de communication.
- Se conditionner mentalement.

3- Les étapes de la vente

- Employer l'attitude appropriée.
- Introduire en pitchant pour rassurer son "prospect grand compte".
- Identifier le rôle majeur de la découverte client.
- Identifier l'implicite derrière l'explicite.

PROGRAMME Jour 2

3- Les étapes de la vente (suite)

- Argumenter : Formuler ses réponses en bénéfices clients.
- Persuader le client avec des méthodes éprouvées.
- Identifier les objections et initier un début de négociation.
- Engager vers la conclusion.

4- Consolider le lien avec le client

- Mettre en place une planification de développement de son "prospect-grand compte".
- Créer une méthodologie de recommandation.

6- S'approprier le fonctionnement du réseautage

- Analyser les réseaux appropriés selon son activité.
- Réaliser des relances efficaces.
- Optimiser le lien avec le prospect.

**Méthodes pédagogiques**

En présentiel ou distanciel.

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.