Développer ses performances commerciales

2 jour(s) - 14,00 heure(s)

Programme de formation

Public visé

Ce cours s'adresse à toute personne en contact avec le client

Pré-requis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement et les attentes de vos clients
- Découvrir les techniques de vente les plus efficaces
- Préparer vos argumentaires et les réponses aux objections
- Trouver votre propre style de vendeur

Description / Contenu

1- Réaliser un bilan personnel

- Identifier ses points forts et ses points faibles en termes d'organisation personnelle
- Identifier ses points forts et ses points faibles en termes de relation clients
- Formaliser un plan de progrès

2- Découvrir et comprendre les principes fondamentaux de la vente

- Susciter le dialogue
- Développer l'écoute et l'empathie
- Créer un climat de confiance
- Être positif et enthousiaste

3- Maitriser chaque étape du processus de vente

- Maîtriser chaque étape du processus commercial
- Maîtriser chaque étape de l'entretien de vente
- Identifier les étapes clés et les points de progrès

4- Perfectionner les étapes clés

- Le premier contact téléphonique
- La découverte des besoins et des motivations
- La réponse aux objections et la conclusion

5- Préciser son plan d'action commercial

- Préciser les couples produits-marchés et les objectifs commerciaux
- Identifier les principales opportunités et les priorités commerciales
- Formaliser ou préciser son plan d'action commercial

6- Optimiser son organisation

- Optimiser la gestion de son temps et identifier ses points de progrès
- Rechercher des optimisations en termes d'organisation personnelle et aller à l'essentiel

Modalités pédagogiques

Formation animée en présentiel ou classe virtuelle
Action par groupe de 1 à 8 personnes maximum
Horaires : 09h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens et supports pédagogiques

Alternance entre théorie et pratique.

Modalités d'évaluation et de suivi

Qu'il s'agisse de classe virtuelle ou présentielle, des évaluations jalonneront la formation : tests réguliers des connaissances, cas pratiques, ou validation par une certification à l'issue de l'action par les stagiaires, au regard des objectifs visés

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de nous permettre d'organiser le déroulement de la formation dans les meilleures conditions possibles, contactez-nous.
Un entretien avec notre référent handicap pourra être programmé afin d'identifier les besoins et aménagement nécessaires.

Délai d'accès

- Pour les formations intra : Les modalités et délais d'accès sont à valider lors d'un entretien téléphonique préalable et selon disponibilités respectives.

- Pour les formations inter : Selon notre calendrier d'inter-entreprises