

Le commercial pour les non commerciaux

Public ⁽¹⁾ : Chargés d'affaires, ingénieurs, qualitiens, cadres supports, consultants, chefs d'entreprises ... devant acquérir les fondamentaux de la vente pour pérenniser ou développer leur activité. Les participants et participantes sont sélectionnés par l'entreprise au regard de ce programme. Toute personne qui s'inscrit dans un projet d'évolution défini par l'entreprise et en lien avec la thématique.

Pré requis : Avoir une bonne connaissance de l'entreprise et déjà une bonne aisance relationnelle.

Durée : 2 jours soit 14 heures

Calendrier / Lieux : voir convocation

Objectifs ⁽²⁾ A l'issue de la formation, les stagiaires seront en capacité de :

- ✓ D'appréhender, d'utiliser tous les outils à leur disposition pour optimiser la relation avec leurs prospects et leurs clients.
- ✓ De développer et mettre en place des plans d'actions commerciaux.
- ✓ De prospecter et développer de nouveaux clients.
- ✓ De savoir écouter
- ✓ De connaître les bases du langage non verbal
- ✓ De connaître et utiliser les techniques de vente.

Expert : Expert dans le conseil en développement commercial et management.

Méthodes et moyens pédagogiques : Exposés théoriques / Mises en situation

Modalités d'évaluation et de suivi : Auto-positionnement / Évaluation à chaud de la formation / Feuille d'émargement par demi-journée / Délivrance d'un certificat de réalisation nominatif / Mises en situation

PROGRAMME DE LA FORMATION

Contenu :

Journée 1 – 07 heures

Matin

Adopter un comportement commercial

- Découvrir ce qu'est vraiment l'esprit commercial.
- Apprendre à se présenter : créer son pitch
- Développer l'écoute et l'empathie.
- Connaître son offre et savoir en parler.
- Perfectionner les étapes clés :
 - La découverte des besoins et des motivations
 - La stratégie de questionnement
 - L'argumentation et la réponse aux objections
 - La conclusion de la vente

Après-midi

Perfectionner sa technique de communication & psychologie de la vente

- Le verbal et le non-verbal (comportement, mots noirs, attitude, gestuelle...)
- Traiter les objections courantes.
- Transmettre votre enthousiasme.

Journée 2 – 07 heures

Matin

Découvrir les besoins de vos interlocuteurs

- Le questionnement et l'entretien : l'écoute active
- Les différents types de besoins.

Développer son argumentaire et sa stratégie commerciale ; savoir prospecter

- Construire son argumentaire et le perfectionner
- Prospecter par téléphone.

Après-midi

Conduire une présentation commerciale

- Comment effectuer une présentation commerciale.
- Faire face aux contradictions et aux objections.

Négocier efficacement et conclure sa vente

- Défendre son prix et sa marge

INFORMATIONS RELATIVES A L'ACTION DE FORMATION

Modalités et délais d'accès :

Pour l'Inter-Entreprises, un bulletin d'inscription est à nous retourner complété et signé pour valider la participation.

Nos formations sont accessibles par le biais de sessions organisées en inter-entreprises. Le délai d'accès dépend de la programmation des sessions Inter-Entreprises et des places disponibles. Les dates sont consultables sur notre site internet www.formadexp.fr ou en nous contactant par téléphone au **02 35 22 84 90** ou par email à l'adresse contact@formadexp.fr

Elles sont réalisables également en intra-entreprise ou sur-mesure à la demande des entreprises. Pour toutes demandes, merci de nous contacter pour plus d'informations.

Moyens techniques et d'encadrement : Convocation et règlement intérieur pour le(s) participant(s). Salle de formation Formadexp équipée d'un paperboard, d'un écran d'une connexion wifi et d'un vidéo projecteur. Feuilles d'émargement signées par les stagiaires par demi-journée et par le formateur.

Dans le cas d'une réalisation dans des locaux hors de chez Formadexp, l'entreprise s'engage à mettre à disposition une salle adaptée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, d'un paperboard, d'un écran et adaptée au nombre de personnes.

⁽¹⁾ Formadexp est attentif au projet de formation de toute personne. Si vous êtes en situation de handicap contactez-nous pour l'analyse de l'adaptation des modalités et des moyens pédagogiques de l'action de formation ainsi que pour connaître nos conditions d'accueil et d'accès.

⁽²⁾ Les actions de formations dispensées par Formadexp entrent dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle. Elles concourent au maintien ou au développement des compétences du stagiaire et favorisent l'accès à l'emploi. L'action de formation se définit comme un parcours pédagogique permettant d'atteindre un ou plusieurs objectifs (Articles L 6313-1, L 6133-1, L6313-3).