

Public

Commerciaux ou futurs commerciaux : toutes les personnes étant amenées à assurer une fonction commerciale

Pré-requis

Aucun pour la formation
Pour le passage du CCE
« Mener une négociation commerciale » (en option) :
2 ans d'expérience dans la pratique de la négociation

Durée

Base : 19 heures
Avec Option CV Spécialisée :
20h30
Avec Option coaching : 21h
Avec les 2 options : 22h30

Coût

Base : 1170€ HT (hors options)
Avec Option CV Spécialisée :
1380€ HT
Avec Option coaching :
1460€ HT
Avec les 2 options : 1670€ HT



Nature de la sanction : Attestation de fin de formation
Formation éligible à un financement CPF : Si passage de la certification

Certification visée : passage du CCE en option



Pédagogie

► Résultats attendus

Maîtriser les règles de la négociation commerciales afin d'être plus performant dans sa relation.

► Objectifs pédagogiques

Appréhender les méthodes de vente
Prendre du recul sur ses pratiques commerciales
Maîtriser les étapes de la vente, de la conquête à la fidélisation
Savoir négocier et résister à la pression client
Savoir conclure ses ventes et atteindre ses objectifs

► Méthodes pédagogiques

Apports théoriques, classes virtuelles, quiz, forum, exercices, mises en situation.
Formation collective et individualisée.
Chaque stagiaire est interpellé à s'intégrer et travailler sur son positionnement et sa situation dans l'entreprise
Une synthèse écrite est remise, à chacun, en fin de session.



Calendrier

A tout moment de l'année, merci de nous consulter pour la mise en place du parcours en mix learning.

Cette formation peut être organisée, sur demande, en inter-entreprises. Nous consulter pour avoir un devis et pour connaître les modalités et délais de mise en œuvre.

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

► Matériel requis

- Ordinateur
- Connexion internet stable
- Micro et caméra

► Intervenants

- Olivier CUSSAC
- Stéphanie BOUYER

PROGRAMME

Ouverture en
distanciel
(1h10)

Classe Virtuelle : Introduction- Analyse des besoins- Analyse des pratiques commerciales

Quiz initial de positionnement

Module 1 – Préparer
sa prospection
commerciale
(4h15)

eLearning – Ancrage des savoir-faire | 2h

- Préparer sa base de prospection
- Préparer sa prospection téléphonique
- Préparer sa prospection par mail
- Prospecter avec les réseaux sociaux
- Rédiger un pitch commercial
- Préparer son argumentation

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

Module 2 –
Décrochez un
rendez-vous
(3h45)

eLearning - Ancrage savoir-faire | 1h30

- Passer le barrage de la secrétaire
- Prendre un rendez-vous avec succès
- Traiter les objections au téléphone
- Préparer sa visite commerciale
- Préparer sa bibliothèque de questionnement

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

Module 3 – Mener
un rendez-vous
(4h45)

eLearning - Ancrage savoir-faire | 2h30

- Prendre en main l'entretien commercial
- Détecter les besoins et motivations d'achat
- Pratiquer l'écoute active
- Présenter avec conviction
- Mener une argumentation pertinente efficace
- Répondre efficacement aux objections

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

PROGRAMME

Module 4 – Conclure la vente (3h45)

eLearning - Ancrage savoir-faire | 1h30

- Présenter le prix
- Défendre efficacement son prix
- Relancer une offre commerciale
- Préparer une négociation
- Conclure pour vendre

Forum - Questions/Réponses | 15min

Etude de cas à rendre | 1h

Classe Virtuelle - Restitution/échanges | 1h

Bonus (1h00)

BONUS: 1h d'e-learning

- Comprendre et s'adapter au client
- Reformuler avec succès
- Votre réaction : méthode pour répondre à une réclamation

Bilan (20 mn)

Quiz final d'évaluation

OPTIONS

Classe virtuelle spécialisée – 1h30au choix | +210€ HT

- Gérer la relation client
- Suivre son activité et la progression de son CA
- Manager ses anciens collègues

Coaching individuel – 2 x 1h | +290€ HT

Passage du CCE 'Mener une négociation commerciale' | +500€ TTC – éligible à un financement CPF

Attention la certification CCE « Mener une négociation commerciale » porte uniquement sur les compétences de négociation.

