



PUBLIC

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



PRÉ-REQUIS

Aucun



DURÉE

2 jours - 14 heures



MODALITÉS

100% distanciel



TYPE DE VALIDATION

Certificat de réalisation
Attestation de fin de formation
Certification visée : passage du CCE en option

» 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.



DATES ET LIEUX

- À tout moment de l'année, merci de nous consulter pour la mise en place du parcours Mix Learning



TARIFS

630€ HT - 756€ TTC



INTERVENANT

Olivier CUSSAC
Stéphanie BOUYER



Lieux aménagés et modalités adaptées
pour faciliter l'accès et l'usage aux
personnes en situation de handicap.

PROGRAMME



OUVERTURE EN DISTANCIEL (1h10)

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

Quiz initial de positionnement



MODULE 1 PREPARER SA PROSPECTION COMMERCIALE (4h15)

e-learning – 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 DECROCHEZ UN RENDEZ VOUS (03h45)

e-learning - 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)

e-learning - 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 (03h45)	<p>e-learning - Ancrage savoir-faire 1h30</p> <ul style="list-style-type: none">• Présenter le prix• Défendre efficacement son prix• Relancer une offre commerciale• Préparer une négociation• Conclure pour vendre <p>Forum - Questions/Réponses 15min</p> <p>Etude de cas à rendre 1h</p> <p>Classe Virtuelle - Restitution/échanges 1h</p>
	BONUS (1 heure)	<p>BONUS: 1h e-learning</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre et s'adapter au client• Reformuler avec succès• Votre réaction : méthode pour répondre à une réclamation
	BILAN (20 minutes)	<p>Quiz final d' évaluation</p>
	OPTIONS	<p>Classe virtuelle spécialisée – 1h30 au choix +210€ HT</p> <ul style="list-style-type: none">• Gérer la relation client• Suivre son activité et la progression de son CA• Manager ses anciens collègues <p>Coaching individuel – 2 x 1h +290€ HT</p>