

Formation Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente

Formation éligible au CPF, contactez-nous au 02/318.50.01

Durée :	5 jours
Public :	Commerciaux ou personnes ayant des fonctions commerciales et qui souhaitent professionnaliser leur démarche .
Pré-requis :	Bénéficiaire d'une première expérience commerciale
Objectifs :	Adopter une posture de vente conseil - Préparer l'entretien commercial : connaître son offre, ses clients et son marché - Adopter une stratégie commerciale adaptée à son secteur - Se préparer matériellement et psychologiquement avant d'opérer une visite client - Communiquer efficacement avec le client - Être force de proposition pour générer des prestations additionnelles - Maîtriser la démarche logique de vente et les techniques associées - Négocier jusqu'à la signature. Intégrer la fidélisation clients dans une stratégie commerciale - Savoir gérer les situations délicates - Développer le principe de recommandations actives
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	COM101652-F
Code CPF:	RS5970 - contactez-nous au 02/318.50.01
Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles
Certifications :	MANITUDE : Intégrer la démarche conseil dans le processus de vente (RS5970) Pas de données disponibles au 01/04/2024

Les fondamentaux du métier de commercial

- Le rôle du commercial
- Les qualités d'un bon commercial
- Les missions du commercial
- L'organisation du commercial

Découvrir les notions fondamentales

- La vente de services
- Focus sur les marchés B2B

Les politiques de prix
Les stratégies de vente
Les cycles de vente
Quelques cas typiques d'entreprises et de modèle de vente

Atelier : décrire le marché, les produits/services, le positionnement et la politique de prix de son entreprise

Les enjeux d'une relation client / fournisseur pérenne

Le client : rappels et notions fondamentales
Respects des engagements contractuels
Les attentes du client / contrat de service
Le sens du service dans un contexte marché hyper concurrentiel

Les fondamentaux de la communication interpersonnelle dans un contexte client / prestataire

Les principes de base des règles de communication: émetteur récepteur
Le verbal et l'importance du non verbal
L'empathie et l'assertivité
La formulation positive , travailler son discours
S'adapter à chaque client

Atelier : Cas pratique sur la communication + test d'assertivité

Recenser les outils du commercial

Les supports commerciaux : carte de visite, plaquette commerciale, catalogue, site web
Les supports de communication : le téléphone, le mail, le courrier
Les supports de vente : devis, grille tarifaire, proposition commerciale
Les support de négociation : argumentaire, connaissance des forces et faiblesses
Autres supports : références, témoignages clients

Présenter son entreprise

Les points clefs de la présentation
Savoir présenter son entreprise

Les techniques de vente

La prise de contact et la présentation (Bonnes pratiques et erreurs fréquentes)
Les techniques de questionnement
Structurer sa découverte et l'orienter
La découverte des besoins (les différents types de besoins, explicites et implicites)
Les motivations d'achat : méthode du SONCAS
Les différentes techniques de reformulation
Proposition et négociation
Argumentation (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices clients et Preuves)
Les techniques de traitement d'objections : ACRAC
Savoir être force de proposition pour générer des ventes et services complémentaires
Conclusion (Quand et comment conclure ?)
Effectuer une bonne prise de congé
Respecter les engagements pris et assurer un suivi de qualité
Remonter les informations, problèmes, dysfonctionnements et alerter sa hiérarchie à bon escient

Ateliers : Construction d'une grille de découverte des besoins et d'argumentaires
Recensement et traitement des objections fréquentes / cas des stagiaires
Mises en situation / cas métiers des stagiaires

La recommandation, outil de développement commercial et de fidélisation

La recommandation, définition et avantages
Les différents canaux de recommandation

Atelier : Mises en situation et cas pratiques

Passage de la certification Manitude associée