

Techniques de vente : de la prospection à la négociation

Augmentez chiffre d'affaire ET marge bénéficiaire avec la formation à la prospection et la négociation. Cette formation permet de prendre les bonnes habitudes et les bons outils pour augmenter son taux de pénétration du marché.

- . **Etablissement** : offre inter entreprise
- **Consultant détaché** : Stéphanie COLIN coach professionnelle certifiée, formatrice.
- . Formation en intra entreprise
- **Durée et méthode** : 14 heures de formation sous la forme 4 demi-journées de 3,5 heures
- **En présentiel, en présentiel mixte, en distanciel**
Le logiciel utilisé pour le distanciel est Zoom, les émargements seront envoyés par Docusign
- **Sous forme d'alternance entre présentation théorique et mise en situation par le biais d'exercices pratiques écrits ou oraux**
- **Action de formation de développement et acquisition de compétences**
- **Dates :**
- **Lieu : NANCY / EPINAL / STRASBOURG / LYON / PARIS / DISTANCIEL**
- **La formation sera formalisée par le biais d'un émargement**
- **Un quizz de fin de formation sera proposé en fin de formation**
- **Une attestation d'acquisition de compétences sera donnée au bénéficiaire**

Effectif d'un groupe : 2 à 12 personnes maximum

Horaires : de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h

Prix : 450 €HT par personne

Public : salarié ou indépendant débutant dans la vente

Pré requis : Être en poste ou en projet de poste de commercial (e) ou d'assistant (e) commercial ou poste équivalent (bureau d'étude, secrétariat commercial etc...)

Objectif :

- Adopter les bonnes méthodes pour approcher le client par téléphone
- Organiser sa prospection téléphonique
- Etablir son pitch elevator / présentation minute
- Savoir prendre confiance pour gagner en impact chez le client
- Dérouler un scénario lors d'un rendez-vous de présentation de produit
- Les étapes de la négociation client

PMR/PSH : Personne à Mobilité Réduite ou Personne en Situation de Handicap
Nous garantissons l'accessibilité des personnes en situation de handicap à toutes nos formations. Quel que soit la situation de handicap, les locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilité Réduite avec sanitaires adaptés.

Articulation du contenu pédagogique et outils théoriques utilisés :

1 . Cible client et prospection téléphonique

- 👉 Définir des objectifs clairs : méthode SMART
- 👉 Etablir sa cible client, comment l'approcher : sourcing, besoins, réponse aux besoins
- 👉 Organiser la prospection téléphonique : à quel moment, qui j'appelle, la présentation produit par téléphone
- 👉 Prendre confiance : le pitch elevator, la présentation minute

Mise en situation, captation filmée, débriefings réguliers

2 . La vente sur les réseaux sociaux, la vente classique, dois-je choisir ?

- 👉 Les réseaux sociaux : fonctionnement et règles de la vente sur Facebook, LinkedIn
- 👉 Les réseaux d'affaires : lesquels ? A quoi servent-ils ? Comment les utiliser ?
- 👉 Devenir commercial, règles et méthode de l'image de marque
- 👉 Le pitch elevator en présentiel, comment créer du lien en réunion réseau
- 👉 Organiser sa journée de rendez-vous
- 👉 Les rendez-vous présentsiels versus les rendez-vous distanciels : règles et méthodes

Mise en situation, captation filmée, débriefings réguliers

3 . La négociation commerciale

- 👉 Les différents styles de négociation
- 👉 Les techniques
- 👉 Les principes et théories fondamentales de la négociation
- 👉 Analyse SWOTT de l'environnement
- 👉 Planifier la négociation
- 👉 Identifier les éléments du plan
- 👉 Etablir le plan et tester son plan
- 👉 Déterminer les objectifs du plan point par point
- 👉 Les questionnements
- 👉 Les différents types de reformulation
- 👉 Le traitement des objections
- 👉 La méthode BATNA