

PROGRAMME DE FORMATION

Training commercial : performance et plaisir

PUBLIC

Toute personne étant amené à communiquer et à vendre

OBJECTIFS

Adopter le bon discours : bonne accroche, bon outil, bon ton, bon moment.

Segmenter et entretenir un portefeuille de clients et de prospects.

Organiser sa stratégie commerciale en fonction de la matrice.

Gérer son temps et prioriser les missions.

NIVEAU REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Formation intra entreprise
Apports théoriques et mises en application.
Exercices empruntés au théâtre

ENCADREMENT

Nos formateurs sont de véritables pédagogues avec une expérience terrain.
Ils ont tous expérimentés dans leur domaine d'activité

DUREE

2 jours (7 heures par jour)

Lancement

- Enjeux et objectifs
- Etat des lieux des pratiques et ressentis
- Réflexion : compétences, objectifs métiers, motivations

Le commerce dans le sang

- Présenter efficacement sa société et ses services
- Être authentique et insuffler confiance et professionnalisme
- Identifier les attentes de son client
- Poser les bonnes questions et engager le client
- Adopter le bon discours et créer l'interaction
- Gérer les objections et savoir dire « non »
- Valoriser son prix et donner envie
- Savoir conclure et au bon moment
- Faire corps : le choix de la tenue, la gestion de l'espace, la gestuelle

Piloter l'activité

- Construire une matrice des visites prospects et clients afin de développer la performance
- Croiser le CA et le potentiel accessible pour adopter la bonne attitude : Eleveur / Berger / Chasseur / Cueilleur
- Etablir une stratégie et utiliser les bons outils
- Savoir se fixer des objectifs
- Développer avec plaisir