

Programme
"Développer et optimiser les ventes"

- Public** Tout commercial désirant renforcer ses compétences dans la vente et la communication.
- Pré-requis** Aucun.
- Durée** 2 jours consécutifs soit 14 heures.
- Coût** En inter : 980 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 stagiaires maximum.
En intra et sur mesure, nous consulter.

Objectifs généraux

- Contribuer activement au développement du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Objectifs opérationnels / Aptitudes et compétences visées

- Etablir une communication performante.
- Appliquer les différentes étapes de l'entretien de vente.
- Entretenir la relation commerciale et fidéliser la clientèle.

Méthodes et Outils pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, exercices pratiques et simulations, dans le respect du temps de chaque phase.
- Pédagogie centrée sur la parole : exposé, questions/réponses, feed-back (dire et faire dire).
- Pédagogie centrée sur l'action : principe de découverte, simulations, jeux de rôle (faire et faire faire) restitués par vidéo.
- Evaluation des connaissances en début et fin de formation.
- A l'issue de la formation, sont remis au stagiaire :
 - Un support de cours reprenant l'essentiel des notions abordées,
 - Une attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation.

Contenu pédagogique

I. Test initial d'évaluation

II. Les bases de la communication commerciale

- | | |
|--|---|
| 1. Définition de la communication | 6. Le plan de communication, le ciblage |
| 2. Définition de la communication commerciale | 7. La stratégie "push and pull" |
| 3. Les objectifs de la communication commerciale | 8. Le budget de communication |
| 4. Les différents types d'objectifs | 9. La règlementation de base |
| 5. Les outils de la communication | |

III. Les étapes de l'entretien de vente

- | | |
|---|---------------------------------|
| 1. Les préparations : physique, mentale et matérielle | 4. L'argumentation convaincante |
| 2. La prise de contact | 5. Le traitement des objections |
| 3. La phase découverte, la recherche des besoins | 6. La conclusion |

IV. La relation commerciale

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Etre à l'écoute du client | 4. Assurer ses engagements |
| 2. Connaître les clients pour mieux les servir | 5. Valoriser l'entreprise |
| 3. Faire preuve d'empathie et d'assertivité | 6. Communiquer pour mieux fidéliser |

V. Test final d'évaluation