

Programme

Formation "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. |
| Horaires | 8h30 - 12h00 / 13h30 - 17h00. |
| Type de formation | <input checked="" type="checkbox"/> Intra-entreprises <input type="checkbox"/> Inter-entreprises |
| Mode de réalisation | <input checked="" type="checkbox"/> Présentiel <input type="checkbox"/> A distance |
| Délai d'accès | Suivant les accords passés avec le donneur d'ordre. |
| Modalités d'accès | Par votre supérieur hiérarchique ou service RH. |

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : En amont de l'action, le donneur d'ordre s'engage à nous avertir de la présence d'un participant en situation de handicap afin de valider son inscription et mettre en œuvre les aménagements nécessaires à la préparation et au suivi de sa formation. **Notre Référent Handicap** : Georges REBAGLIATO

Contacts Georges REBAGLIATO Tél : 06 14 62 72 44 Mail : georges.rebagliato@telos-consultant.com

Coûts En inter : 980 € HT/personne, sur la base d'un groupe de 8 participants maximum.
En intra et sur mesure, nous consulter.

Formateur pour cette action : Georges REBAGLIATO - **Certifié qualité ICPF Pro : Niveau Expert**

- Manager industriel (Diplômé niveau II)
- Maître Praticien en P.N.L.
- 21 ans d'expérience terrain (vente et management)
- Maîtrise en communication
- Morpho Psychologue
- Plus 17 ans de pratique du métier de formateur

Objectifs opérationnels :

- * Développer les compétences commerciales des collaborateurs.
- * Conquérir et stabiliser des parts de marché.

Objectifs Pédagogiques - A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- * Exploiter des méthodes efficaces de vente.
- * Appliquer les différentes étapes d'un entretien actif.

Moyens pédagogiques :

- * Paper board ou tableau blanc.
- * Vidéo projecteur
- * Caméra
- * Support de formation, Stylo

Méthodes pédagogiques axées sur des besoins opérationnels :

- * Alternance d'apports théoriques et pratiques.
- * 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 rôles (faire et faire faire) restitués par vidéo.

Suivi :

- * Feuille d'émargements par demi-journée signée conjointement par l'apprenant et le formateur.
- * Attestation de formation mentionnant les résultats de l'évaluation de l'apprenant.
- * Possibilité d'échange individuel avec le formateur, post formation.

Evaluation :

- * Evaluation des connaissances de l'apprenant en début et fin de formation, sous forme de questionnaire.
- * Mises en situation filmées.
- * Etudes de cas rapportés par les apprenants.
- * Evaluation de la formation à chaud, par l'apprenant, en fin de formation, sous forme de questionnaire.
- * Evaluation de la formation à froid, par l'apprenant, 3 mois environ après l'action initiale, sous forme de questionnaire.

Contenu du parcours

I. Test initial d'évaluation de l'apprenant : sous forme de questionnaire en début de formation.

II. Exploiter des méthodes efficaces de vente

A. Les relations interpersonnelles

- La communication verbale
- Le questionnement
- L'obtention des informations
- La reformulation
- L'écoute active
- La communication non verbale
- La proxémie
- La synchronisation
- Les micro et macro-expressions
- L'assertivité en 7 principes

Mode d'évaluation et validation : jeux de rôle et questionnaires amont / aval.

B. La préparation de l'entretien

- Matérielle
- Physique
- Mentale

Mode d'évaluation et validation : questionnaires amont / aval.

III. Appliquer les différentes étapes d'un entretien actif

A. Introduction

- Le climat de confiance
- La présentation
- Le rappel de l'objectif

B. Découverte

- La recherche des besoins
- La compréhension de son environnement
- L'identification de ses points d'intérêt
- La connaissance de l'évaluation de ses fournisseurs
- La découverte de son potentiel

C. Argumentation

- La définition d'un argument de vente
- La définition d'un avantage
- La définition d'une caractéristique
- La construction d'un argument

D - Négociation

- La crainte du prix
- Savoir dire "non"
- Le "oui" à quel prix
- La remise à concéder

E. Traitement des objections

- La réponse cohérente
- L'identification de l'objection
- La gestion de l'objection

F. Conclusion

- Savoir conclure
- Les efforts à obtenir
- Savoir partir

G. Fidélisation

Mode d'évaluation et validation : jeux de rôle et questionnaires amont / aval.

IV. Test final d'évaluation de l'apprenant : sous forme de questionnaire, en fin de formation.

V. Evaluation à chaud de la formation par l'apprenant : sous forme de questionnaire, en aval de l'action.

VI. Evaluation à froid de la formation par l'apprenant : sous forme de questionnaire, trois mois environ après l'action initiale.