

# Vendre avec succès

## PROGRAMME DE FORMATION

### CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

### DATES OU PERIODE

Nous contacter

### DURÉE

2 jours / 14h

### LIEU DE FORMATION

Nous contacter

### TARIFS

990€ HT/ pers

### PRESENTATION DE LA FORMATION

Vendre avec succès par l'acquisition de méthodes et de leviers pratiques

### PUBLIC VISÉ

Toute personne souhaitant améliorer ses capacités commerciales

### PRÉREQUIS

Aucun

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Pour s'inscrire à notre formation, veuillez nous contacter par mail ou téléphone. Inscription à réaliser au plus tard 1 mois avant le démarrage de la formation.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- « Bâtir une stratégie de vente efficace »
- « Prospector par téléphone,
- « Prospector physiquement le B2B »
- « Prospector avec les outils digitaux »
- « Appréhender l'organisation et la décision B to B »
- « Savoir conclure une vente grâce à la démonstration »

## CONTENU

- **« Bâtir une stratégie de vente efficace »**
  - Se fixer des objectifs
  - Définir sa cible
  - Définir les moyens
  - Planifier l'action commerciale & marketing
  - Eviter la friction
  
- **« Prospector par téléphone »**
  - B2B VS B2C
  - Comprendre le dirigeant sollicité
  - Comprendre la clé de la prospection téléphonique
  - Construire une accroche efficace
  - Activer l'écoute active
  - Se faire accepter
  - Utiliser le silence
  - Traiter les objections avec aplomb
  - Adopter la psychologie du leader sûr de lui
  - Traiter le barrage secrétaire
  - Utiliser votre sourire pour vaincre
  - Organiser votre prospection selon Paretto
  
- **« Prospector physiquement en B2B »**
  - Définir vos objectifs
  - Connaître vos clients
  - Utiliser les bons outils
  - S'habiller en fonction de votre cible
  - Répondre aux objections avec méthodologie
  - Relancer intelligemment
  - Faites de vos clients vos ambassadeurs
  - Faites de votre CRM l'allié de votre suivi commercial
  
- **« Prospector avec les outils digitaux »**
  - Optimiser votre marque personnelle
  - Scénariser et séquencer vos mails
  - Relancer vos prospects par SMS
  - Animer votre réseau avec Whatsapp
  - Simplifiez-vous la vie avec votre CRM
  
- **Appréhender l'organisation et la décision B2B**
  - Comprendre la nature de l'organisation prospectée
  - Comprendre la psychologie du décideur en entreprise privée
  - Comprendre la psychologie du décideur dans une entité publique
  - Maîtriser les cycles de décision
  
- **« Savoir conclure une vente grâce à la démonstration »**
  - Préparer sa négociation

- Se présenter avec audace
- Découvrir les besoins
- Reformuler le besoin du client
- Faire une offre commerciale
- Clore la vente
- Prendre congés

## MODALITÉS D'ÉVALUATION D'ATTEINTE DES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Évaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Évaluation des compétences en début et en fin de formation
- Évaluation des connaissances à chaque étape de la formation (via questionnaires, exercices, travaux pratiques, entretiens avec le formateur)
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT DES FORMATIONS

### Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et méthodologique : séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Contenus des programmes adaptés en fonction des besoins identifiés pendant la formation.
- Questionnaires, exercices et étude de cas
- Méthodes expositive, active et participative
- Réflexion et échanges sur cas pratiques
- Retours d'expériences
- Corrections appropriées et contrôles des connaissances à chaque étape, fonction du rythme de l'apprenant mais également des exigences requises au titre de la formation souscrite.

### Éléments matériels :

- Mise à disposition de tout le matériel informatique et pédagogique nécessaire
- Support de cours au format numérique projeté sur écran et transmis au participant par mail à la fin de la formation

### Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation ; le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.

## MOYENS PERMETTANT LE SUIVI ET L'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. Nous vous proposerons des solutions d'adaptations (exemple : supports de formations, rythme de la formation, soutien pédagogique, etc.) et d'aménagements en fonction de vos besoins. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent handicap pour plus d'informations.
- Pour toute réclamation, aléas ou difficultés rencontrés pendant la formation, veuillez prendre contact avec notre organisme par téléphone ou par e-mail : [contact@erudeo.fr](mailto:contact@erudeo.fr). Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adapter.
- Formation synchrone, réalisée à distance en visioconférence via l'application Zoom/Google MEET/ Microsoft Teams
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visioconférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : [contact@erudeo.fr](mailto:contact@erudeo.fr)

## INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de réussite des stagiaires	Nombres de stagiaires formés	Taux de recommandation
NC%	NC	NC%