

Vendre avec succès

PROGRAMME DE FORMATION

CONTACT DE L'ORGANISME

David Noga

DATES OU PERIODE

Nous contacter

DURÉE

2 jours / 14h

LIEU DE FORMATION

64 avenue de la république
75011 Paris

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** »
- « **Prospecter par téléphone,**
- « **Prospecter physiquement le B2B** »
- « **Prospecter 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
- **« Prospecter 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 Pareto
- **« Prospecter 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
- **« Prospecter 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

- Evaluation individuelle du profil, des attentes et des besoins du participant avant le démarrage de la formation
- Evaluation 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. Nous mettrons tout en œuvre pour trouver une solution adaptée.

- 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**

INDICATEURS DE RESULTATS

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