OBJECTIF: VENDRE COLLABORATEURS

par Jean-Michel Faivre

FORMATEUR/TRICE

Jean-Michel Faivre est spécialisé, depuis 30 ans, dans l'accompagnement du développement des entreprises et de l'efficacité commerciale.

OBJECTIFS, BENEFICES

- **Définir ses axes de développement commercial pour mieux cibler sa prospection**
- **Acquérir de nouveaux outils et une méthodologie pratiques pour développer son efficacité commerciale**
- **Adapter sa méthode vente en fonction de chaque situation, pour gagner de nouveaux clients, sur de nouveaux marchés**
- **Savoir gérer et recadrer les objections pour développer ses capacités de négociation et transformer les objections en conclusion de vente.**
- **Améliorer ses capacités relationnelles pour accompagner son prospect depuis la prise de RV, ou le premier contact jusqu'à la conclusion**

CONTENU, PROGRAMME

1ère demi-journée :

- Définir les objectifs et les capacités requises pour progresser sur le plan de vente : les différentes étapes de la vente : CONTACTER - CONNAITRE - CONVAINCRE - CONCLURE
- Etape CONTACTER : Définir son objectif et créer les conditions de réussite.
- Exercice pratique : réussir sa prise de RV / tél ou le premier contact en face à face (filmé en vidéo puis débridé en groupe).
- Etape CONNAITRE : découvrir de nouvelles grilles de lecture pour mieux structurer son entretien de vente.

2ème demi-journée :

- Reprise de contact - exercices de "mise en jambe" : présenter son entreprise en 1 minute "Le pitch".
- Etape CONNAITRE (suite) : travailler les différents types de questions pour comprendre la valeur ajoutée attendue par son client.
- Etape CONVAINCRE : développer de nouvelles formes d'argumentaires ciblés sur la situation de vente, adaptés au profil du client.

3ème demi-journée :

- Reprise de contact - exercices de "mise en jambe" : présenter son entreprise en 1 minute "Le pitch".
- Etape CONVAINCRE : développer de nouvelles formes d'argumentaires ciblés sur la situation de vente, adaptés au profil du client.

4ème demi-journée :

- Etape CONCLURE : découvrir les différentes options possibles pour traiter et recadrer positivement les objections, selon les typologies d'objections.
- Découvrir la puissance de la conviction et de la maîtrise de ses émotions en phase de négociation - éviter de se faire "marcher sur les pieds" par les acheteurs et reprendre la maîtrise de la négociation.
- Travailler les techniques de conclusion et s'entrainer à pratiquer.

METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance d'exercices pratique et de découvertes, avec des apports théoriques brefs, pour laisser du temps à chacun de s'approprier les outils et les grilles de lectures présentés.

Chaque participant repart avec une nouvelle vision de la relation commerciale, positive et créative, selon son métier. Un classeur pédagogique complet (et en format numérique) est remis à chaque participants, avec des fiches mémoire.

Le but de cette formation est de donner la possibilité au JD de mieux comprendre la structure même de la vente, afin de pouvoir la modéliser et la faire reproduire au sein de sa propre entreprise (et avec d'autre commerciaux le cas échéant).

FORUM DÉCEMBRE 2020 - FORUM ANNUEL **2 jours 14 heures** **550.00 € HT / 660.00 € TTC**