

Objectifs

Acquérir une culture commerciale Connaître les différentes étapes de la vente BtoB (entreprise à entreprise), de la préparation à la conclusion Maîtriser l'ensemble des techniques et des outils commerciaux pour conduire efficacement un entretien de vente

Participants

Toute personne souhaitant entreprendre une carrière commerciale Employés d'un service administratif Vendeurs sédentaires Techniciens

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

L'assertivité, arme de persuasion

Diriger un dialogue

L'écoute professionnelle

La congruence verbale

Le concept de la vente

Produits, idées, solutions ...

Préparation

Définir un objectif

Collecter les informations sur l'entreprise et son représentant

Préparer son mental et son apparence

Les outils du commercial

Le climat de confiance

L'observation et la synchronisation

L'écoute professionnelle

Initiation à la vente



2 jours - 14 heures

Code formation : COMF110

www.adhara.fr

L'art du questionnement

Les étapes de la vente ou comment conduire un entretien de vente efficace en b to b

La rencontre

La découverte

L'argumentation

La conclusion

La prise de congé

L'objection, un pas vers la signature

Les différents types d'objections

Les techniques de réfutation des objections

Training vidéo

Mise en situation virtuelle à partir de jeux de rôles proposés par l'animateur et/ou à partir du quotidien des participants

Les entretiens vidéo sont enregistrés, analysés puis commentés par les participants et le consultant