

Objectifs

Etre capable de mettre en avant votre offre produit à vos différents interlocuteurs Etre force de proposition afin de voir votre offre proposition afin de mieux faire connaître votre offre produit et service (agence - fournisseurs - prospect de votre entreprise) - Etre capable de bien expliquer à vos différents interlocuteurs l'offre produit et ses contraintes

Participants

responsables Régionaux intermodal

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

Optimiser votre fonction de responsable commercial

2 jours - 14 heures

Objectifs

Etre capable de mettre en avant votre offre produit à vos différents interlocuteurs Etre force de proposition afin de voir votre offre proposition afin de mieux faire connaître votre offre produit et service (agence - fournisseurs - prospect de votre entreprise) - Etre capable de bien expliquer à vos différents interlocuteurs l'offre produit et ses contraintes

Participants

responsables Régionaux intermodal

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

Comment bâtir votre analyse stratégique ?

la finalité de votre mission

bien identifier votre marché et votre portefeuille

Comment faire passer un message en fonction de mes différents interlocuteurs (vendeurs en agence - fournisseurs - prospects - clients)

mieux se connaître : les techniques de communication (le verbal et le non verbal)

les différentes techniques de l'entretien de négociation

la découverte de mon interlocuteur (l'écoute active - la reformulation)

créer une relation de confiance

l'analyse des besoins (bien prendre en compte mes contraintes) - rechercher la précision

développer votre empathie notamment en fonction de vos différents interlocuteurs

Comment faire de l'empathie avec un vendeur d'agence par rapport à un chargeur ou à un fournisseur ?

la gestion des objections des mes différents interlocuteurs

Comment répondre aux objections d'un client ou d'un prospect ?

Comment vendre un prix ?

la présentation de ma solution : l'argumentation, les avantages, et les bénéfices de mes solutions tout en n'oubliant pas les contraintes (techniques, financières, juridiques, humaines...)

le savoir dire oui - le savoir dire non (diplomatique)

Comment vendre un refus ?

Comment faire face à des situations difficiles ?

Comment gérer votre portefeuille ? les pièges à éviter

Comment animer mon réseau ?

Comment présenter mon offre à mes différents prescripteurs ?

Comment être certain qu'ils maîtrisent mon offre produit et qu'ils viennent vers moi systématiquement si nécessaire ?

Quels sont les moyens dont je dispose pour vérifier que mon offre est intégrée à tous les niveaux de mon réseau ?

Comment mettre en place un plan d'action commerciale en fonction de mes interlocuteurs ?

valider les chiffres - définir les objectifs à atteindre et les moyens

Comment m'assurer que nous avons une réelle présence sur les zones géographiques concernées ?

Optimiser votre fonction de responsable commercial



2 jours - 14 heures

Code formation : log-

www.adhara.fr

Savoir conclure vos entretiens et concrétiser les engagements de vos différents interlocuteurs

la collecte des "oui" - savoir verrouiller et inciter au passage à l'acte

Comment mettre en place un suivi rigoureux

1170