



# Développer son intelligence commerciale

## PROGRAMME DE FORMATION :

### DEVELOPEZ VOTRE INTELLIGENCE COMMERCIALE

#### LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Développer les fondamentaux de la relation client
- Appliquer les techniques de vente
- Transmettre un prisme et une vision commerciale
- Relancer et Fidéliser les clients
- Accompagner leur client
- Gagner en autonomie

#### PUBLIC VISE

Accounts Exécutives et Sales

#### NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS

Aucun prérequis

#### LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Présentiel, en distanciel à la demande du client.



Moyens pédagogiques : 50% théorie 50% pratique

Pédagogie active : les apprenants sont mis en situation plusieurs fois pendant les différents ateliers

Moyens techniques : un rétroprojecteur, un ordinateur, un PowerPoint, Canva & un paperboard

En présentiel : la formation se déroulera directement chez le client.

Dans les deux cas, des fiches mémos seront envoyées par mail à la fin de la formation

## L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Spécialisé en développement commercial depuis 20 ans.

## LES MOYENS D'EVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

- la liste d'émargement à la demi-journée
- le certificat de réalisation
- évaluation de fin de formation

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

**Pour toutes questions, merci de contacter**

**Formateur·rice(s) :**

- Walter Rosa

### Objectifs visés

- Développer les fondamentaux de la relation client
- Appliquer les techniques de vente

### Méthodes d'évaluation

- Cas pratique



- Relancer et Fidéliser les clients
- Gagner en autonomie
- Prospecter / Se préparer
- Maîtriser sa communication

- Quiz
- Jeu de rôle / Simulation

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

- Qu'est-ce que la vente ? Qu'est-ce que le métier de commercial ?
- Comprendre les enjeux et les méthodes
- Pause déjeuner
- Qu'est-ce que la prospection ?
- L'importance de la vente additionnelle
- Restitution de fin de journée
- ReX de la journée

### Journée 2

- Entretenir son mental de chasseur
- Vendre des services additionnels de manière proactive
- Pause déjeuner
- Techniques de communication efficace au téléphone
- Restitution de fin de journée
- ReX de la formation

### Journée 3

- Développer des trames et des réponses adaptées aux différentes situations
- Pause déjeuner



- Les 3 types d'apport pour la fidélisation
- Maîtriser la CNV pour fidéliser
- L'anti-vente pour saisir des opportunités
- Restitution de fin de formation

## Informations complémentaires

**Durée :** 24 heures de formation sur 3 jours

**Pré-requis :**

- Pas de pré-requis

**Public concerné :** Public Sales / Account Executive / Commercial