Développer son intelligence commerciale

PROGRAMME DE FORMATION :

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

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- 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

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

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 : 21 heures de formation sur 3 jours

Pré-requis :

- Pas de pré-requis

Public concerné : Public Sales / Account Executive / Commercial