

Experts techniques, réveillez l'âme commerciale qui sommeille en vous

Quand on est commercial, être expert de ses produits/services, c'est bien.
Savoir conseiller ses clients ET vendre, c'est mieux.

Objectifs

**Prospecter un marché B2B (Cibler, organiser, réaliser puis améliorer la prospection)
Mener et conclure positivement un entretien de vente en face à face**

Contenu

JOUR 1 - PREPARATION DE LA VENTE

Qu'est-ce que la vente ?

- Postures de vendeur
- Les finalités d'un contact client
- S'adresser aux décideurs

Les Étapes de la vente

- Quelles sont-elles et pourquoi sont-elles toujours présentes
- Comment appréhender chacune des étapes

Préparer une vente en face à face

- Comment se préparer
- Que préparer

Réussir son 1er contact et bien communiquer

- Se positionner comme interlocuteur professionnel
- Qui est le client que je rencontre

Découverte du client

- L'art des questions
- L'écoute active et efficace
- Quelles sont les motivations d'achat du client (SONCASE)

JOUR 2 - VENTE FACE-A-FACE

Argumenter pour vendre

- Préparer son argumentation
- Choisir ses arguments en fonction du profil du client
- Présenter ses arguments de façon convaincante

Valoriser son prix

Traiter les objections

- Comprendre leur origine pour mieux y répondre

Négocier

- Préparer sa négociation
- Quand est-ce le moment de négocier
- L'art des contreparties

Conclure une vente

- Le moment à ne pas rater

JOUR 3 - PROSPECTION ET RESEAUTAGE

Gérer son Tunnel de vente

- Identifier les différentes étapes de son tunnel
- Accompagner son client d'une étape à l'autre

Établir un plan de prospection

- Choisir les (bonnes) cibles de prospection
- Adapter les méthodes de prospection aux cibles
- Planifier la prospection
- Sourcer les prospects

Démarcher un client au téléphone

- Préparer un entretien téléphonique
- Passer les barrages de prospection téléphonique
- Conclure
- Relancer

Utiliser les réseaux sociaux pour vendre :

- Faire sa veille
- Communiquer avec les prospects

Experts techniques, réveillez l'âme commerciale qui sommeille en vous

Approche pédagogique & Evaluation

- ⇒ **Une formation de 3 jours** en s'appuyant sur les besoins détectés et les attentes exprimées en amont, afin que chacun se sente entendu, en favorisant la synergie entre les participants, à partir des expériences de chacun par:
- des mises en situations /jeux pédagogiques afin que chacun expérimente la méthode, les techniques et les comportements abordés,
 - des travaux de réflexion individuels, en binômes ou sous groupes pour réfléchir et partager les points de vue, les connaissances, les outils.

Formation immédiatement opérationnelle grâce à un travail sur les cas concrets des participants, avec création de trames, d'outils de prospection et un plan d'action personnel construit avant la fin de la formation.

- **3 x 1 jour de formation en présentiel** Cette option a l'avantage d'éviter le phénomène de saturation et permet aux stagiaires durant l'intersession (de 1 à 2 semaines maximum) de mettre à profit les enseignements en situation réelle, tester et vérifier leurs acquis. Ils disposeront de recul et d'un temps de réflexion pour formuler de nouvelles attentes, faire part de suggestions et revenir sur des thèmes s'ils le jugent à propos.

Public

Expert produit/service ayant vocation à vendre à une clientèle B2B

Effectif : 10 stagiaires maxi

Délai d'accès : 3 semaines avant le démarrage de la formation

Evaluation

En amont :

-un entretien téléphonique individuel de 30 mn ou un questionnaire pour évaluer le niveau de connaissances, définir les attentes des participants et les objectifs à atteindre

Pendant la formation :

-des exercices pratiques réalisés par l'apprenant.

A la fin de la formation :

-évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s)
- un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/stagiaire.

Attestation de formation

Pré- requis

Maitriser le produit/service à vendre

Intervenant

Formatrice et consultante en prospection, vente et négociation.

Durée

3 jours (21h)
Selon diagnostic

Référence

VENTE- 005
Présentiel, distanciel, mixte

En français, Anglais
Allemand, Espagnol

Si besoin un module complémentaire sur les aspects « techniques » de la vente (devis/contrat, calcul de prix, gestion du paiement et de la logistique) pourra être proposé. Nous consulter pour plus d'informations.