

LE CARRE D'AS DU COMMERCIAL PERFORMANT

Parcours métier Commercial

Cette formation animée par un EXPERT de la performance commerciale vous apportera les clés de la réussite commerciale. Cette formation est axée sur la réalité terrain. Complète, elle permet d'approfondir les fondamentaux des différentes phases de la vente. L'objectif final étant pour le stagiaire de développer son chiffre d'affaire en optimisant son temps dans les conditions les plus rentables pour lui et pour son entreprise. Les inter sessions volontairement longues permettent aux stagiaires de mettre immédiatement en pratique ses acquis.

Le formateur assure un rendez-vous de suivi du défi négociation en fin de parcours.

Durée : 53.00 heures - 9.00 jour(s)

Profils des stagiaires : Commercial terrain, Ingénieur commercial, Technico-commercial, Chargé d'affaires, Attaché commercial

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de pré requis

Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

Objectifs pédagogiques

- Être capable d'analyser et de sélectionner les canaux de communication au service du commercial
- S'approprier une méthodologie professionnelle pour définir sa stratégie de conquête des clients /prospects.
- Être capable de mettre en place une démarche active de prospection structurée et organiser
- Connaître et utiliser les outils fondamentaux de préparation et les techniques de vente
- S'approprier une méthodologie pour préparer sa stratégie d'entretien client/prospect.
- Savoir valoriser son offre dans le respect de l'offre de la concurrence
- Développer ses talents de négociateur
- Adopter une méthode stratégique de négociation commerciale et réussir ses face à face.

- Vendre et défendre ses marges.
- Être capable de créer les conditions favorables à la conclusion des contrats
- Verrouiller ses négociations « gagnant-gagnant »
- Gérer efficacement les situations de blocage
- Adopter la bonne posture relationnelle et comportementale
- Savoir assurer le suivi de sa clientèle et la fidéliser

Contenu de la formation

Optimiser ses actions de prospection et décrocher des rendez-vous utiles - 14 heures

- Connaître et identifier les canaux de communication du XXIème siècle.
- Connaître et utiliser les démarches « PULL » et « PUSH »
- Sélectionner les canaux de communication
- Préserver et optimiser son énergie commerciale
- Multiplier à la puissance 10 les opérations de prospection téléphonique
- S'approprier les techniques de phoning
- Check-list des outils d'organisation
- Optimiser les outils de gestion commerciale
- Utiliser ses atouts de commercial pour conquérir l'univers du futur client.
- A l'issue de cette session de formation, une mise en application pratique sera mis en oeuvre sous forme de défi à réaliser durant les 8 semaines d' INTER SESSION

Vendre et réussir ses entretiens de vente - 21 heures

- Préparer sa stratégie d'entretien et définir des objectifs clairs avant chaque rendez-vous client-prospect
- Optimiser son temps d'échange avec son futur client / prospect
- Développer son image professionnelle et gagner en crédibilité
- Les techniques d'entretien
- Le commercial, l'explorateur du business
- Questionner un client non demandeur
- Les alternatives par le questionnement
- Valoriser son offre avec élégance par rapport à un concurrent.
- Que savoir ? L'entreprise cliente / prospect Les différents types d'interlocuteurs Le potentiel d'affaires La concurrence

Réussir ses entretiens de vente

- Les 4 X 20 du premier contact
- Identifier les motivations d'achats de son interlocuteur
- Adapter son offre et structurer son argumentation
- Les objections – Saisir les « perches en or » pour valoriser son offre
- Conclure et sécuriser ses ventes

Adopter la bonne posture relationnelle et comportementale.

- Les positions de vie
- Pourquoi sommes-nous vulnérables ?
- Les comportements subtils – être conscient de ses propres préférences
- La flexibilité relationnelle
- Les outils de communication
- A l'issue de cette session de formation, une mise en application pratique sera mise en œuvre sous forme de défi à réaliser durant les 8 semaines d'inter-session.

Réussir ses négociations

- Structurer sa réflexion et préparer ses négociations pour atteindre ses objectifs
- Analyser les enjeux du client / prospect et ceux de son entreprise
- Analyser l'impact des exigences clients
- Vendre et défendre ses marges
- Les rapports de forces acheteur-vendeur
- Utiliser son pouvoir de vendeur et maintenir son CAP

Maîtriser les techniques de la préparation et de l'entretien de négociation

- Les objectifs et niveau d'exigence initiale
- Les règles d'or des jeux de la négociation
- Définir par anticipation les zones d'accès interdits ou les points limites acceptables
- Le seuil de compétitivité
- Le seuil de crédibilité
- Les lignes de défenses du commercial
- Les concessions-contrepartie ; comment limiter « la gourmandise » de l'acheteur
- La conclusion Les techniques de conclusion Les tactiques d'engagement Les accords gagnants
- Connaître et identifier les pièges des acheteurs professionnels Les 20 techniques de déstabilisations Le dessous des cartes
- A l'issue de cette session de formation, une mise en application pratique sera mise en œuvre sous forme de défi à réaliser durant 8 semaines. Un point sera réalisé sous forme de rendez-vous

Fidéliser et rentabiliser l'investissement commercial

- L'implication et la cohésion des équipes en internes
- La communication au sein des équipes opérationnelles
- Le contrôle de la satisfaction client
- Le traitement des réclamations
- Les incontournables de la fidélisation
- La gestion commerciale du recouvrement / passer au préventif

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

EXPERT du management de la performance commerciale.

Directrice commerciale d'Agence de placement dans un groupe international et partenaire privilégiée auprès de Grands Comptes.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quizz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.
- Evaluation-Diagnostic de fin de parcours + rendez-vous 8 semaines après le dernier module

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et écrites (QCM).
- Formulaires d'évaluation de la formation (en amont, à chaud et à froid)
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Caractéristiques et modalités

Type de parcours de formation : Collectif

Niveau d'entrée : sans niveau spécifique

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

Modalités d'admission : Admission sans disposition particulière

Modalités d'accès à la formation : entre 1 et 90 jours à partir de la demande d'inscription

Accessibilité : Accessibilité aux personnes en situation de handicap

