

Développer l'efficacité de ses entretiens commerciaux

Faire la différence auprès de clients de plus en plus exigeants, acquérir un discours adapté et maîtriser les étapes clés, Nous vous proposons cette formation pour mettre en pratique plusieurs méthodes. Vendre une prestation adaptée dans le respect de l'équilibre gagnant/gagnant.

PROGRAMME

ECOUTE/ EVALUATION / EFFICACITE



AVANT LA FORMATION :

Audit auprès du commanditaire Diagnostic individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux auprès des stagiaires

PENDANT :

Questionnaire de niveau
Feuilles d'émargement



TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation , questionnaires écrits/oraux, brainstorming, jeux

PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenante)



CLOTURE :

Questionnaire d'acquis
Questionnaire de satisfaction
Certificat d'évaluation des acquis



APRES :

Questionnaires à froid
SUIVI post-formation à la demande et sur devis



CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**
07 83 84 64 23
contact@adarisconseil.com

La formatrice est responsable de l'accueil, du suivi administratif et pédagogique des stagiaires de sa session.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Préparer ses entretiens
- 2 Identifier les besoins des clients
- 3 Formuler efficacement une proposition commerciale
- 4 Conclure et suivre l'acte de vente

PUBLIC

Tout public souhaitant développer ses compétences commerciales
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter

CONDITIONS D'ACCES

Avoir un ordinateur avec un accès internet
Webcam et son actifs

MODALITES

2 jours en distanciel - 7h / jour – 2 journées consécutives
Nous consulter pour le format présentiel

PRE REQUIS

Pas de prérequis

Développer l'efficacité de ses entretiens commerciaux



PROGRAMME

1/ Analyser sa dynamique commerciale

Adopter la bonne posture
Construire sa stratégie de portefeuille
Evaluer ses résultats

2/ Préparer son entretien commercial

Définir ses objectifs SMART
Collecter et organiser les informations clefs
Associer les différentes préparations : méthode 2M

3/ Identifier les vrais besoins pour une offre efficace

Susciter l'intérêt de l'interlocuteur
Mener une découverte méthodique
Déterminer les vraies motivations

4/ Argumenter et négocier pour convaincre

Adapter un argumentaire percutant
Valoriser son prix
Transformer les objections en opportunités

5/ Développer et fidéliser son client

Planifier les étapes de suivi
Mener une démarche 360°
Construire un suivi proactif

LES +

Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial, négociation et management

Auteure de *Performez en Vente* – Editions VUIBERT 2021

Une pédagogie basée sur des méthodes actives

Construction d'un Plan d'Actions Personnel

METHODES PEDAGOGIQUES ACTIVES

- Brainstorming
- Jeux de rôles
- Quizz
- Jeux (plateforme Klaxoon)

DELAI D'ACCES

Inscription 1 mois avant le début de la formation pour un financement OPCO,