

Vendez plus et mieux en 6 étapes: développer vos compétences commerciales (Réf COM3)

Objectifs

Apprendre et consolider les bases des techniques spécifiques du métier est primordial pour se perfectionner et dynamiser ses pratiques commerciales. Maîtriser les techniques de vente et de négociation, développer ses ventes et augmenter son chiffre d'affaires. Prendre ses rendez-vous prospects et mener à bien ses entretiens commerciaux, finaliser la négociation et conclure la vente.

Public

Toute personne ayant pour objectif de développer ses ventes et fidéliser ses clients par téléphone, en appel entrant et/ou sortant. Cette formation est destinée aux commerciaux en devenir, aux commerciaux expérimentés, aux business developer, aux technico-commerciaux, aux chargés de clientèle, aux téléconseillers...

Prérequis et aptitudes

Cette formation ne nécessite pas de prérequis, toutefois, une première expérience dans la vente permettra une meilleure mise en perspective. Avoir accès à un ordinateur connecté à internet pour suivre la formation en e-learning.

Durée et Méthodes

7h de formation minimum en présentiel et/ou en distanciel. Formation individuelle ou collective. Support vidéo coaching 320 minutes. Support audio coaching 215 minutes. Contenus 180 pages. Support théorique. Etude de cas pratiques. Mises en situation et prises de rendez-vous téléphoniques. Evaluations et business case. Questionnaires.

Modalités d'évaluation

Test d'évaluation en début et fin de formation. Attestation de réalisation et support de cours sont remis en fin de formation. Nos formations sont non certifiantes. Vous avez la possibilité de poursuivre sur une autre formation de votre choix.

Conditions tarifaires

Prix de la prestation sur devis aux conditions tarifaires applicables, possibilité de formation sur mesure par téléphone au 09.71.08.08.80 ou par email : e-boss@e-boss.fr

Délais d'accès

Délais de traitement : 24 à 48h – démarrage après validation de l'accord de financement.

Accessibilité

Pour toute personne en situation de handicap, merci de contacter notre référente au préalable par téléphone au 09.71.08.08.80 ou par email : e-boss@e-boss.fr

Phase 3 : Le rendez-vous commercial (Réf COM3)

Programme

Préparation de l'entretien

- Définir les objectifs du rendez-vous
- Identifier les typologies de prospects/clients
- Préparer la négociation et les hypothèses
- Maîtriser le questionnement, la présentation, la vente
- Planifier la structure du rendez-vous commercial
- Briser la glace

La phase de découverte

- Connaître la situation de son prospect
- Connaître les différents types de questionnement
- Maîtriser le questionnement ouvert et la reformulation
- Poser les questions clés qui font la différence
- Lever les ambiguïtés et anticiper les objections possibles

Constitution et déroulement de son argumentaire

- Identifier les étapes clés
- Définir quand et comment argumenter
- Obtenir des « oui » de validation
- Verrouiller un accord
- Obtenir un délai

Conclure sa vente

- Valider le(s) tarif(s)
- La preuve par l'exemple
- Lancer d'un test / un pilote de sa solution
- Mettre en avant le caractère exclusif

Déterminer les prochaines étapes

- Obtenir l'accord de principe pour avancer ensemble... et quand ?
- Contrôler le facteur temps dans la prise de décision
- Conclure et prendre congé



**« Parce qu'une Idée devient une Belle opportunité
avec une Bonne équipe »**



BOSSU e-BOSS SAS est organisme de formation, référencé Datadock

Vous pouvez nous contacter :

09.71.08.08.80

e-boss@e-boss.fr

« Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite ». (Article L122-4 du Code de la propriété intellectuelle).

**BOSSU e-BOSS SAS - 2000 Route des Lucioles BP 1021 - 06410 Biot Sophia Antipolis
SIRET : 81334203700013 - Code NAF7820Z - N° TVA Intracommunautaire FR 10 813342037**

