

Optimiser son efficacité commerciale



100% A DISTANCE

ENTRETIEN INDIVIDUEL PAR TELEPHONE (30 min)

HOMEWORK : préparer sa formation (30 mn)

ACTIVITE 1 - PRÉPARATION ET PITCH COMMERCIAL (1h) *skillsday*

Préparation de l'entretien
La prise de contact
Déroulement

- Recueil des besoins
- Présentation du parcours

CLASSE VIRTUELLE 1 (3h)

RAPPEL DES FONDAMENTAUX

Définition d'un bon commercial
L'entretien de vente
Les techniques avancées d'argumentation
Les techniques de conclusion

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

HOMEWORK : mise en application (30 mn)

ACTIVITE 2 - ARGUMENTATION ET OBJECTIONS (1h) *skillsday*

Les lois de la communication
Préparation du discours / Déroulons nos arguments
Traitement des objections

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 2 - (3h)

LA DÉCOUVERTE DES BESOINS

Les techniques classiques de questionnement
La synchronisation sur les langages en situation d'écoute active
La reformulation de verrouillage des besoins
Les motivations d'achats SONCAS en lien avec l'offre proposée

- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation de travail

HOMEWORK : mise en application (30 mn)

ACTIVITE 3 - NEGOCIATION COMMERCIALE (1h) *skillsday*

De la vente à la négo
La com' du négociateur
Préparation rationnelle / relationnelle

- Quiz d'évaluation
- Quiz de certification à la fin du module

CLASSE VIRTUELLE 3 - (3h)

LA NÉGOCIATION

Les 5 règles de la négociation gagnant/gagnant
Les concessions intelligentes
Les techniques de réponse aux objections
L'affirmation de soi face au client

- Echanges interactifs
- Atelier de mises en situation de travail

HOMEWORK : mise en application (30 mn)

ACTIVITE 4 - NÉGOCIER AVEC LES SERVICES ACHATS (1h) *skillsday*

Un acheteur, comment ça marche ?
Préparation
La communication du négociateur
Le pilotage des négociations

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

ACTIVITE 5 - SOCIAL SELLING (1h) *skillsday*

Découvrez le social selling
Bâter son image numérique
Gagner la confiance de ses prospects
Convertir le prospect en client

- Quiz d'évaluation
- Quiz de validation à la fin du module

BILAN INDIVIDUALISÉ PAR TELEPHONE (30 min)

- Validation du plan individuel de progrès
- Validation des acquis

OBJECTIFS

Savoir se positionner en tant que commercial
Maîtriser les techniques avancées d'argumentation et de conclusion

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience de la négociation
Disposer d'une connexion internet stable pour les visioconférences

PUBLIC

Toute personne étant amenée à conduire tout ou partie d'un entretien commercial en face à face

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

ORGANISATION AVEC LE TUTEUR

30 minutes en individuel avec le tuteur formateur pour la préparation du parcours et recueillir les besoins de l'apprenant

AUTOFORMATION

5 modules de formation à suivre en e-learning pour une durée totale de 5 h

CLASSES VIRTUELLES

3 classes virtuelles de 3 h - 9 h au total

HOMEWORK

Mise en application des compétences travaillées
Complétion du Plan Individuel de Progrès 2 h au total

ENTRETIEN ET BILAN PERSONNALISÉ

Validation du Plan Individuel de Progrès par le formateur.
Bilan individualisé - 30 minutes

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Contenus en ligne pendant 2 mois, exercices...

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur tuteur



Tuteur administratif et organisationnel : Fabrice

Directeur des opérations au sein du Groupe Naxis Asmfp, il accompagne entreprises et salariés dans la mise en œuvre de leur formation au quotidien.
Téléphone : 06 24 86 45 86 - fromanelle@asmfp-idf.com



Référent et tuteur pédagogique : Philippe

Avec 15 ans d'expérience en entreprise, Philippe est un expert de la communication appliquée au management et au business. Il accompagne les entreprises et leurs équipes depuis 10 ans pour s'adapter aux évolutions de leur métier au quotidien.
Mail: formateurs@naxis.fr