

Parcours Vente et négociation



INTER / INTRA



PRÉSENTIEL



À DISTANCE



CERTIFIANT

COMMUNICATION DU PROTOCOLE INDIVIDUEL DE FORMATION

ÉVALUATION D'ENTRÉE

QCM de début de formation, recueil des besoins



ACTIVITÉS EN AUTOFORMATION (DURÉE ESTIMÉE : 9 h)

Objectifs : S'approprier les notions théoriques et fondamentales de la formation
Evaluation : Quiz de validation à la fin de chaque activité

E-LEARNING (DURÉE ESTIMÉE : 5 h)

Activité 1 - Les clés mentales de l'excellence commerciale
 Activité 2 - La prospection commerciale gagnante
 Activité 3 - Argumenter, convaincre et persuader
 Activité 4 - L'art de découvrir les informations qui font vendre
 Activité 5 - Mener un entretien de vente efficace

HOMEWORK (DURÉE ESTIMÉE : 4 h)

Mise en application des compétences travaillées à l'aide d'un Plan Individuel de Progrès



FORMATION EN CLASSE VIRTUELLE OU EN PRÉSENTIEL (28 h)

Objectifs : Analyse des pratiques et assimilation des compétences clés, partages d'expériences
Animation - évaluation : Echanges interactifs, mises en situation, exercices et jeux de rôles

FOAD-047 : Professionnaliser sa démarche commerciale (7h)

Le diagnostic client
 Proposer une solution orientée « bénéfice client »

FOAD-048 : Prospection téléphonique et prise de RDV (7h)

Préparer sa prospection pour optimiser ses chances
 Le traitement des objections pour passer les différents obstacles et obtenir le rdv

FOAD-049 : Techniques de vente et de négociation (7h)

La vente et les étapes de l'entretien de vente
 La négociation

FOAD-030 : Communiquer avec assertivité et gagner en confiance (7h)

S'affirmer en respectant l'autre lors des interactions professionnelles
 Renforcer sa confiance et son estime de soi

ÉVALUATION DE SORTIE

QCM de fin de formation, validation des acquis, Plan Individuel de Progrès



OPTION CERTIFICATION

Cette formation peut être validée par la certification « Dynamiser sa force commerciale », référencée au répertoire spécifique sous le numéro [RS3743](#) par Adeos formations.

3 domaines constituent la certification :

- Optimiser la relation-client pour mieux répondre aux attentes de la clientèle et accroître l'activité
- Mettre en place des méthodes et techniques performantes pour développer ses ventes
- Mettre en place des outils efficaces pour accroître les performances des équipes de vente

Organisation de la certification :

- Révisions sur les compétences visées par la certification
- Réalisation d'un cas d'école permettant de valider les acquis de la formation en situation professionnelle
- Audition devant un jury pour présenter le travail réalisé



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.
 Mail : contact@naxis.fr



Référent et tuteur pédagogique : Isabelle

Après 10 ans dans des fonctions commerciales et marketing au Québec et en France, Isabelle est Consultante, Coach et Formatrice et intervient auprès de PME comme de grands groupes pour développer la performance des équipes. Mail: formateurs@naxis.fr

OBJECTIFS

Renforcer son expertise commerciale
 Maîtriser toutes les étapes d'une prospection réussie
 Mener un entretien commercial de manière autonome et efficace

PRÉ-REQUIS

Disposer d'une connexion internet stable pour les visioconférences

PUBLIC

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, toute personne ayant une démarche commerciale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES **FORM'ADAPT**

Méthodologie I.A.A. :

IMPLIQUER - APPLIQUER - ACCOMPAGNER

IMPLIQUER

Evaluation d'entrée, recueil des besoins et définition des objectifs de formation

APPLIQUER

Activités en autoformation et travail personnel pour une durée estimée de 9 h
 8 ateliers d'entraînement intensif de 3,5 h - 28 h au total, pour travailler les compétences clés avec le formateur

ACCOMPAGNER

Evaluation de sortie, validation des acquis de la formation et du Plan Individuel de Progrès

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Plateforme interactive
 Contenus en ligne, exercices donnés par le formateur, support de formation

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
 Synthèse fin de stage du formateur

SUIVI PENDANT 3 MOIS

Accès au contenu en ligne
 Possibilité d'échanger avec le formateur par mail

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

DATES

Cf planning sur www.naxis.fr

OPTION CERTIFICATION - CPF

600 € HT / pers.

Code CPF : 290178

MON COMPTE FORMATION