



Professionaliser sa démarche commerciale en face à face

Durée: 3 Jours **Réf de cours: GKFDCCFF**

Résumé:

Si la pertinence d'un rendez-vous en face à face n'est plus à démontrer, encore faut-il en maîtriser les exigences. C'est d'autant plus important lorsque les contacts à adresser changent, où les attentes des interlocuteurs nécessitent un meilleur niveau de communication.

Cette formation pratique apportera aux commerciaux les clés et les méthodes renforçant leur impact en face à face client notamment en apprenant à développer l'écoute, à faire dire plutôt que dire, à découvrir les besoins avec méthodes.

Le coaching post-formation permettra de valider les acquis et, le cas échéant, de travailler sur les points d'améliorations. Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective du FAFIEC. Nous consulter

Public visé:

Tout salarié étant amené à développer une démarche commerciale dans le cadre de son expertise ou de ses missions.

Objectifs pédagogiques:

- Avoir des techniques et méthodes sur toutes les étapes clé de la vente en face à face.
 - Etre armé d'une méthode qui prend en compte les nouveaux parcours d'achat client.
 - Etre convaincant dès le démarrage par la technique de communication influente.
 - Passer de la découverte à l'investigation grâce à la méthode inductive.
 - Traiter efficacement toutes les objections et engager le client.
 - Savoir négocier sur des intérêts communs partagés en préservant ses marges.
 - Faire la différence sur son marché en appliquant cette méthode puissante.
 - A l'issue de ce module, les stagiaires seront à même de :
 - Etre plus exigeant sur toutes les étapes de la vente.
 - Appliquer les techniques et méthodes pour renforcer leurs compétences.
 - Augmenter dans un délai court leurs taux de transformation.
 - Etre plus à l'écoute.
 - Faire dire à l'autre plutôt que dire.
 - Profiter d'un accélérateur pour découvrir le besoin.
-

Pré-requis:

Avoir été impliqué dans les relations clients et avoir une expérience de 1 à 3 ans minimum.

Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFODIG - Outils digitaux au service de l'action commerciale
 - GKFOPP1 - Savoir détecter des opportunités (Débutants)
 - GKFPPC1 - Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Débutants)
 - GKFRCE - Gérer la relation client avec efficacité
 - GKFRCHA - Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats
 - GKRET - Gérer les appels entrants et développer la vente additionnelle
-

Contenu:

Evolution du comportement des acheteurs et des situations de vente

- Le parcours d'achat client
- Les situations de vente rencontrées à l'issue du parcours d'achat
- Les principales erreurs commises en clientèle

Ce qui caractérise un bon entretien de vente

- Schéma d'excellence opérationnel à suivre sur la structure et la posture
- Définition de « Vendre »... commencer à définir la notion « d'efforts » client
- Principe d'exigence pour passer du stade de fournisseur à partenaire

Etre efficace sur chacune des étapes

- Muscler sa préparation pour avoir la COTE
- Démarrer l'entretien de façon influente avec l'EPO
- Etre impactant lors de la présentation de sa société
- De la découverte à l'investigation avec la méthode PAIN
- Les 8 points à respecter pour une écoute active
- Mettre en scène son argumentation avec la méthode BBP
- Traiter toutes les objections avec la méthode ART
- Engager le client avec la méthode DAC
- Savoir négocier sur les dernières résistances du client : Technique du Camembert

Conclusion

- Questions pour un champion
- Sous la forme d'un quiz, validation des points méthodologiques avec exemples concrets donnés par les participants

Méthodes pédagogiques :

40 % théorie / 60 % pratique Quiz d'auto-évaluation préformation Support de cours Support d'exercices, tests, quiz... Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance

Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'emargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou ""booking form"" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.