



Influencer et amener le client à conclure

Durée: 2 Jours Réf de cours: GKVINF Version: 2

Résumé:

L'objectif de cette formation tient en 3 mots : Argumentation, Objection, Conclusion, ou comment influencer et amener votre client à conclure

Public visé:

Commercial itinérant qui souhaite faire évoluer ses pratiques
Commercial avec expérience et qui souhaite faire le bilan et trouver des solutions aux situations délicates rencontrées

Objectifs pédagogiques:

- Etablir un contact et un climat de confiance avec un client et avec un prospect
 - Conduire une démarche de découverte des besoins client ou d'un prospect
 - Argumenter de façon pertinente l'ensemble des composantes de l'offre commerciale et répondre avec efficacité aux objections
 - Négocier avec un client en s'appuyant sur différents leviers en tenant compte des indicateurs de performance de l'entreprise
 - Conclure l'entretien en valorisant la décision prise ou l'acte d'achat client
-

Pré-requis:

Aucun

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

- GKALC - Adapter son Leadership en fonction de ses collaborateurs
 - GKCOMF - Développer son management par la Process Communication
 - GKPAR - Prendre la parole en public
-

Contenu:

Se positionner d'emblée en partenaire par une co-construction de l'offre	Apporter la charge de la preuve	S'adapter à chacun des profils rencontrés
Faire un recensement des failles client	Démontrer visuellement pour influencer le Quotient Emotionnel client	Savoir traiter efficacement les objections
Mettre en avant les avantages de nos produits/solutions en réponse à la situation vécue/subie du client	Comment passer de l'argumentation à l'argumentation concurrentielle	Faire s'engager le client à nous accompagner
Traduire en bénéfice client en valorisant ses enjeux	De la proposition financière à l'argumentation économique	Etude de cas – Entraînement

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'émargement 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.