



Professionaliser sa démarche commerciale

Développer une démarche commerciale

DURÉE

2 jours (14 heures)

EFFECTIF

Jusqu'à 12 personnes

TARIF ADHÉRENT

1 160 € HT

TARIF NON ADHÉRENT

1 490 € HT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospecter efficacement de nouveaux marchés et identifier les interlocuteurs clés
- Optimiser techniques et comportements lors des entretiens de vente
- Renforcer l'impact de sa communication professionnelle
- Développer la confiance nécessaire à une démarche commerciale performante

PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS

PUBLIC VISÉ

Dirigeants de petites et moyennes entreprises, Responsables d'activité, Consultants, Experts techniques, Chargés de projets, Ingénieurs, Professionnels de service commerciale

PRÉREQUIS

Connaître son offre commerciale.

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1	Prospection et efficacité commerciale
9h - 12h	Module 1 : La prospection de nouveaux marchés • Choisir des stratégies de conquête adaptées aux prospects cibles • Identifier et qualifier ses prospects • Obtenir des rendez-vous qualifiés à l'ère du digital • Utiliser les réseaux professionnels physiques pour se rapprocher de ses cibles
12h - 13h30	Déjeuner
13h30 - 15h	Module 2 : Les clients et les interlocuteurs clés • Distinguer problématiques exprimées et besoins réels • Comprendre les motivations d'achat (méthode SONCASE) • Analyser les besoins avec la matrice ACDE • Créer de la valeur dès l'entretien de découverte
14h - 15h30	Module 3 : Les compétences comportementales liées à la vente • Identifier et adapter son comportement à celui de son interlocuteur • Mettre en œuvre une communication claire et impactante • Développer écoute et qualité de présence pour un dialogue constructif
JOUR 2	Maîtriser l'entretien et la proposition commerciale
9h - 12h	Module 4 : Les techniques en entretien de vente • Structurer le démarrage de l'entretien avec la méthode TOP • Se présenter et présenter son entreprise efficacement • Conduire une découverte client à forte valeur ajoutée • Argumenter avec la méthode BAC • Accueillir et traiter les objections avec la méthode CRAC • Négocier avec la méthode DEAL

12h - 13h30	Déjeuner
13h30 - 17h30	Module 5 : Interactions fonctionnelles • Comprendre les différences entre devis et offre commerciale • Identifier les composantes d'une proposition persuasive • Rédiger et présenter une offre claire, structurée et impactante

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentation PowerPoint
- Ateliers et mise en situation en groupe
- Étude de cas concrets

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire préalable à la formation
- Questionnaire d'évaluation et de satisfaction

FORMATEURS & CONTACTS

INTERVENANTS : SAPIO

Experte pour l'accompagnement de dirigeants

CONTACT FORMATIONS

Frédéric CABAS - Responsable Formations
frederic.cabas@polesmartpower.fr
06 12 25 21 26