

AC023

BASES

2 jours 14 heures

1 890 € Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Développer sa stratégie commerciale

Optimiser sa performance

OBJECTIFS

- **Comprendre** les fondamentaux de la relation client pour personnaliser l'action et générer la confiance
- **Prendre** conscience du cycle des activités de vente pour améliorer son organisation et son efficacité commerciale
- **Maîtriser** les séquences de l'entretien de vente pour le réussir

PROGRAMME

A. PRÉPARER LES FONDAMENTAUX DE L'ACTION COMMERCIALE

1. Clarifier les objectifs. S'inscrire dans la stratégie de l'entreprise.
2. Recenser les ressources et outils
3. Établir la marge de manœuvre vs objectifs, produits, cibles
4. Observer pour repérer les bonnes approches
5. Diagnostiquer la valeur de l'offre selon les cibles
6. Parler la langue du client : quand les caractéristiques se transforment en bénéfices

B. DIFFÉRENTS TEMPS DE L'ENTRETIEN COMMERCIAL

1. Préparation de rendez-vous commercial
2. Prise de contact / le début d'entretien
3. Découverte du client et de ses besoins
4. Proposition et son argumentation
5. Gestion des objections
6. Conclure la vente
7. Prise de congés
8. Suivi d'entretien

C. OPTIMISER SA PERFORMANCE COMMERCIALE EN S'ORGANISANT

1. Organiser son temps pour gérer toutes les dimensions de la relation commerciale
2. Rebondir sur la stratégie de communication digitale de l'entreprise
3. Entretien la relation avec les clients pour vendre plus

PUBLIC

- Chargés de clientèle
- Agents généraux
- Courtiers
- Collaborateurs

PRÉ-REQUIS

Avoir une première expérience dans le domaine de la vente.

POINTS FORTS

À partir de l'exposé de l'intervenant et de mises en situation, les participants structurent leur démarche puis s'exercent à la mise en pratique des méthodes

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2018

Paris,

10 et 11 juillet 

Disponible en régions sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.