

AC023

BASES

2 jours 14 heures

1 350 €

Déjeuners offerts
Exonérés de TVA

Développer ses compétences commerciales

Optimiser sa performance

COMPÉTENCES VISÉES

- **Conduire des** entretiens avec des prospects, clients, assurés, victimes, bénéficiaires, ou leurs représentants (intermédiaires, experts, partenaires ou autres professionnels).
- **Maîtriser** les méthodes et techniques de négociation, soit de manière proactive, soit dans le cadre d'un rebond commercial, dans le respect des procédures de l'entreprise.
- **Sélectionner** des arguments pertinents et construire un argumentaire.
- **Gérer** la relation au temps et prioriser.
- **Traiter** les objections et formuler des réponses claires.
- **Créer** les conditions favorables à une vente ou à une solution d'offre additionnelle ou transactionnelle.

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 manoeuvre vs les 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. Entretenir 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) 2021

Dates disponibles sur le site www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

Disponible en régions sur demande

MÉTIERS VISÉS

03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié

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 DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des mises en situation
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation